Die Problematik der Lohnquote

Herwig Komarek

DIE PROBLEMATIK DER LOHNQUOTE

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
zu München

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

vorgelegt von

Herwig Komarek

Dipl. Kfm.

aus Mähr. Rothwasser

1957

Gedruckt mit Genehmigung der Staatswirtschaftlichen
Fakultät der Universität München

Referent: Prof. Dr. O. Anderson

Tag der mündlichen Prüfung: 27. Februar 1957

UNI-Druck, München 13, Amalienstraße 85

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Einleitung

Verschiedene Quotenrechnungen und die Problemstellung 1

Erster Teil

Der Nenner der Lohnquote

Die verschiedenen Sozialproduktsbegriffe und die daraus abgeleiteten Größen, ihre Berechnung und Problematik 8

I) Begriff und Begrenzung des Sozialprodukts 8
II) Die Bewertung des Sozialprodukts 11
1) Der Tauschwert als Maßstab 11
2) Der Energiewert als Maßstab (Sagoroffs energetische Definition des Volkseinkommens) 13
a) Die Zielsetzung 13
b) Die Grundgedanken 14
c) Die Abweichungen von der herkömmlichen Definition des Volkseinkommens 19
d) Die Schwierigkeiten in der Praxis 25

III) Die Ableitung der verschiedenen Begriffe der Sozialproduktsrechnung für eine geschlossene Volkswirtschaft ohne staatliche Verwaltungsdienstleistungen 27
1) Das Sozialprodukt in der Längsschnittrechnung und in der Ergebnisrechnung des gesamten wirtschaftlichen Prozesses (Entstehung und Verwendung des Sozialprodukts) 27
2) Die wichtigsten Begriffe der Sozialproduktsrechnung (ermittelt an Hand der Entstehungsrechnung) 28
a) Das Wesen der Produktion und die Abgrenzung von Produktion und Verbrauch 28

Seite

b) Der Begriff der Produktionseinheit 28
c) Der Bruttoproduktionswert 28
d) Die Vorleistungen 29
e) Der Nettoproduktionswert 30
f) Die Abschreibungen 31
g) Die Wertschöpfung 31
3) Das Wesen und der Inhalt der Wertschöpfung 32
4) Die kreislaufmäßige Betrachtung des Sozialprodukts (Entstehung, Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts) 35
5) Die Problematik der Abschreibungen 39

IV) Das Sozialprodukt in einer offenen Volkswirtschaft 41

V) Die Behandlung des Staates (Das Problem der staatlichen Verwaltungsdienstleistungen) 42

VI) Zusammenstellung der Sozialproduktsbegriffe und der daraus abgeleiteten Größen 46

Zweiter Teil

Der Zähler der Lohnquote

Ableitung und Zusammenhang verschiedener Einkommensgrößen und ihre Problematik 49

I) Die "Objektivierung" des Einkommensbegriffes 49

II) Die Wertschöpfungsbestandteile als Faktoreinkommen 50

III) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der funktionellen Einkommensverteilung 52
1) Die grundlegenden Definitionen 52
2) Der Versuch einer Aufstellung der Einkommensbestandteile 53
a) Vorbemerkungen 53
b) Der Katalog der Einkommensbestandteile 57
3) Verschiedene Probleme im Zusammenhang mit dem "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" 67

Seite

a) Das Problem der Werbungskosten 67
b) Die Gleichheit von Wertschöpfung und Einkommen (Das Problem der negativen Wertschöpfung) 71
c) Die Unterscheidung von erzeugter und realisierter Wertschöpfung 73
d) Bedingte und unbedingte Bestandteile der Wertschöpfung 74
4) Das "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" und die restlichen Größen der Wertschöpfung, Unterschiede und Zusammenhang 75
5) Das Zahlenmaterial und seine Kritik 77

IV) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der personellen Einkommensverteilung 87
1) Die Ableitung aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit 87
2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik 89

V) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Das persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der personellen Einkommensverteilung 91
1) Die Ableitung aus dem persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit 91
2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik 93

VI) "Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne" im Rahmen der personellen Einkommensverteilung 95
1) Die Ableitung und Zusammensetzung des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne 95
2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik 97

VII) Zusammenfassender Überblick über die Einkommensgrößen in den drei Rechnungsarten 98

Dritter Teil

Die Quotenbildung und ihr Erkenntniswert 99

I) Die grundsätzlichen Möglichkeiten der Quotenbildung 99

II) Die Anteilsbildungen im einzelnen 100

Seite

Die Anteilsbildung 1 100
Die Anteilsbildung 2 101

Die Anteilsbildung 3: Die Lohnquote 1 101
A) Der Aussagewert der Lohnquote 1 102
B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 1 103
1) Interner Vergleich der Lohnquote 1 103
2) Externer Vergleich der Lohnquote 1 103
C) Die Analysen zur Lohnquote 1 104
D) Zusammenfassung des Erkenntniswertes der Lohnquote 1 107
E) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 1 108

Die Anteilsbildung 4: Die Lohnquote 2 117
A) Aussagewert, Vergleichsmöglichkeiten und Analyse der Lohnquote 2 117
B) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 2 118

Die Anteilsbildungen 5 und 6 120
Die Anteilsbildung 7 120
Die Anteilsbildung 8 121
Die Anteilsbildungen 9 und 10 121

Die Anteilsbildung 11: Die Lohnquote 3 121
A) Der Aussagewert der Lohnquote 3 122
B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 3 123
1) Interner Vergleich der Lohnquote 3 123
2) Externer Vergleich der Lohnquote 3 123
C) Die Analysen zur Lohnquote 3 124
D) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 3 124

Die Anteilsbildung 12 127

Die Anteilsbildung 13: Die Lohnquote 4 127

Die Anteilsbildung 14 128

Die Anteilsbildungen 15 und 16: Die Lohnquoten 5 u. 6 128

Die Anteilsbildung 17 129
Die Anteilsbildung 18 130

Die Anteilsbildung 19: Die Lohnquote 7 130
A) Der Aussagewert der Lohnquote 7 130
B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 7 131

Seite

1) Interner Vergleich der Lohnquote 7 131
2) Externer Vergleich der Lohnquote 7 131
C) Die Analysen zur Lohnquote 7 132
1) Analysen allgemeiner Art 132
2) Spezielle Analysen 135
D) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 7 136

Nochmals die Anteilsbildung 18: Die Lohnquote 8 136

Die Anteilsbildung 20 137

III) Abschließende grundsätzliche Bemerkungen zur Lohnquotenrechnung 137

IV) Die Lohnquoten im zusammenfassenden Überblick 139

Vierter Teil

Ermittlung und Darstellung der Lohnquoten innerhalb der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 142

I) Begriff und Zweck der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 142

II) Methoden und Systeme der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 144
A) Ordnungs- und Gliederungsprinzipien 144
B) Der Aufbau des Standardised System of National Accounts, herausgegeben von der OEEC, Paris 1952 146
1) Grundsätze des Aufbaus 146
2) Der kontenmäßige Aufbau 148

III) Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten im Standard-System 149
A) Die Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten im Kontensystem selbst 149
1) Die Ermittlung und Darstellung im Volkseinkommenskonto (Konto 2) 149
2) Die Ermittlung und Darstellung im zusammengefaßten Einkommenskonto für die Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter (Konto 4) 152
B) Die Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten in den Standard-Tabellen III und VI 154

Seite

1) Die Ermittlung und Darstellung in der Tabelle III 154
2) Die Ermittlung und Darstellung in der Tabelle VI 154

IV) Zusammenfassendes Ergebnis des Vierten Teils der Arbeit 155

Anhang

1) Hauptkonten im Standard-System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen 156
2) Die Standard-Tabellen III und VI 160

Literaturverzeichnis 162

EINLEITUNG

VERSCHIEDENE QUOTENRECHNUNGEN UND DIE PROBLEMSTELLUNG

Im letzten Heft des Jahrgangs 1948 der "Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften"[1] begann das Institut mit der Berechnung einer "Lohnquote" und einer "Gewinnmasse", die in einen sehr einfachen Zusammenhang gebracht wurden. Ohne jegliche methodische Erläuterung wurde eine "Lohnsumme" einem "bereinigten Bruttoproduktionswert" der verarbeitenden Industrie der britischen Zone (ohne Bergbau) gegenübergestellt. Aus einem im Vergleich zu 1936 niedrigeren Wert dieser "Lohnquote" wurde geschlossen, daß "sich der Anteil der Arbeiterschaft an der von ihr selbst hervorgebrachten Erzeugung" vermindert habe.

Im Juni 1949[2] erscheint es dem Institut dann zweckmäßig "nicht von den Bruttoproduktionswerten, sondern von den Nettoproduktionswerten auszugehen" (S. 13). Dabei wird der Nettoproduktionswert mit der Wertschöpfung gleichgesetzt und durch den Abzug aller "Fremdleistungen" vom Bruttoproduktionswert gewonnen. Da der Nettoproduktionswert nur noch aus Löhnen und Gehältern und dem Betrag bestehe, der der Kapital- und Unternehmerleistung zuzurechnen sei, könne man den Nettoproduktionswert "als Summe der Löhne und Gehälter einerseits und der Gewinne andererseits auffassen" (S. 13). Es wird zugegeben, daß nur ein Rest dieser Gewinnsumme den eigentlichen Unternehmergewinn darstellt, da ein Teil als Zinsen für fremdes Kapital zu zahlen ist und sich auch der Staat in der Form von Steuern an dieser Gewinnmasse beteiligt. Durch die folgende Formulierung, daß "die Beziehung der Bruttolohn- und Gehaltssumme zu dem Nettoproduktionswert ... einen direkten Schluß auch auf die Bewegung der Gewinne bzw. der Gewinnquote" (S. 13) erlaube, wird die

---

1 "Sinken der Lohnquote in der verarbeitenden Industrie", ohne Verfasserangabe, in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1948, Heft 10/11/12, S. 41

2 Wagenführ, Rolf: "Nochmals: Die Lohnquote der Industrie", in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1949, Heft 4/5, S. 13 ff.

Analyse der "Gewinnmasse" jedoch wieder illusorisch. Da die Bewegung der Materialpreise durch die Verwendung des Nettoproduktionswertes ausgeschaltet ist, folgert man: "Immer dann, wenn die Lohnquote, d.h. der Anteil der Löhne am Nettoproduktionswert, sinkt, muß die Gewinnquote, d.h. der Anteil der Gewinnmasse am Nettoproduktionswert, steigen und umgekehrt" (S. 13).

Diese Formulierung ist zwar ex definitione unanfechtbar, da man den Nettoproduktionswert so geteilt hat, daß alles, was nicht zu dieser irgendwie begrenzten Lohnsumme gehört, zur Gewinnmasse rechnet. Nur muß man sich vor Augen halten, daß diese "Gewinnquote" eben nicht den Unternehmergewinn darstellt und daß aus der Bewegung der Lohnsumme noch nicht auf die Veränderungen des Unternehmergewinnes geschlossen werden kann. Weiterhin ist anzumerken, daß sich bei der Ermittlung der Gewinnmasse über den Abzug von Fremdleistungen, Lohn und Gehalt vom Bruttoproduktionswert alle Fehler dieser Differenzrechnung im letzten Glied, d.h. letzten Endes in der Gewinnquote niederschlagen.

Zur Berechnung des Nettoproduktionswertes verwendete das Institut, wohl nur aus Mangel an zuverlässigen statistischen Unterlagen, eine "neuartige Indexmethode" (S. 14). Dabei wurde von einer "Indexziffer der monatlichen Bruttoproduktionswerte" ausgegangen. Sie wurde aus der "Indexziffer des Produktionsvolumens" gebildet, die man mit einer "entsprechenden" Preisindexziffer multipliziert hatte. Diese war die sogenannte "gewogene Erlösindexziffer", wie sie das Statistische Amt für die Britische Besatzungszone laufend veröffentlichte. Als Basisjahr wurde das Jahr 1936 zugrunde gelegt. Eine "Indexziffer der Doppelzählungen" wurde aus drei Kostenarten gebildet, und zwar aus den Materialkosten, den Abschreibungen und den Betriebssteuern. Für die Materialkosten wurde der "Index des Produktionsvolumens der Fertigwaren" angesetzt, versehen mit einer "Indexziffer der Roh- und Grundstoffpreise der Industrie". Bei der "Indexziffer der Abschreibungen" ging man von der Annahme aus, daß das Volumen der Abschreibungen bzw. der Ersatzinvestitionen konstant bleibt. Die Preisentwicklung wurde mit Hilfe einer "Preisindexziffer der Investitionsgüter-Fertigwaren" repräsentiert, die den Berechnungen des Statistischen Amts für die Britische Besatzungszone entnommen wurde. Die "Indexziffer der Kostensteuern" schließlich ist "an Hand der entsprechenden Ziffern der Steueraufkommen im Niveau" geschätzt worden. Die drei Reihen (Material, Abschreibungen und Steuern) wurden im Verhältnis 61:17:22 gewogen, was den Relationen im Jahre 1936 entspricht, und zu der "Indexziffer der Doppelzählungen" zusammengefaßt. Die gesuchte "Indexziffer der Nettoproduktionswerte" erhielt Wagenführ, indem er von dem "Index der Bruttoproduktionswerte" den

"Index der Doppelzählungen" absetzte, wobei er davon ausging, daß die Doppelzählungen wie im Jahre 1936 50 % des Bruttoproduktionswertes betragen haben. Die Lohn- und Gehaltssumme wird als Schätzung für die Bizone angegeben, jedoch ohne Definition oder nähere Erläuterung. Diese "Lohnsumme" im Verhältnis zum Nettoproduktionswert ergibt dann die "Lohnquote". Aus deren Absinken gegenüber 1936 wird geschlossen: "Der Anteil der produktiven Arbeiter an den von ihnen erzeugten Produkten hat sich jedenfalls über Gebühr gesenkt" (S. 15).

Diese "neuartige Indexmethode" stieß auf Widerspruch, vor allem auch deshalb, weil der Anschein exakter Beweisführung erweckt und die Folgerungen auf relativ geringe Schwankungen gestützt wurden. Auf die definitionsmäßige Unklarheit in den Berechnungen wurde ebenfalls hingewiesen. Nach Professor Anderson übte das Ifo-Institut Kritik, sowohl an den Grundlagen der Zusammenstellung und an der Gewichtung der Indexkombinationen als auch mit dem Hinweis auf die Fehlerakkumulation.[3]

Nachdem Professor Anderson Grundsätzliches zum Problem der relativen Fehler und ihrer Auswirkungen auf die Ergebnisse der Berechnungen vorgetragen hat, kommt er in seiner Kritik der Arbeit Wagenführs zu dem Schluß, "daß der absolute Wert des Gesamtfehlers zum mindesten einer Summe der absoluten Werte von vier Einzelfehlern gleichkommen muß" (S. 478). Da jeder von ihnen schätzungsweise 5 bis 10 vH betragen dürfte, könne man annehmen, "daß die Spannweite des relativen Gesamtfehlers der errechneten Lohnquote etwa im Bereiche von ± 25 vH, wenn nicht gar von ± 30 vH und mehr zu liegen käme". Der "gesamte zahlenmäßige Unterbau" der Klage des Gewerkschaftsinstituts über das Absinken der Lohnquote gerät damit aber "stark ins Wanken" (S. 478).

Das Ifo-Institut [4] erhebt schon gegen die Ermittlung der Bruttoproduktionswerte Bedenken, da die Fortschreibung dieser Ziffer mit Hilfe des Produktionsvolumens und einer gewogenen Erlösindexziffer ziemlich weitgespannten Fehlermöglichkeiten unterliege. Die Unschärfe der Einzelindexwerte werde dabei durch ihre Verkettung noch erheblich vergrößert. Da die Ausgangszahlen von 1936 oft nur in Annäherungswerten für das ganze damalige Reichsgebiet vorliegen, könne allein schon die Umschätzung auf das Bundesgebiet die Fehler der Grundzahlen vergrößern. Das Gutachten wendet sich gegen die Darstel-

---

3 Anderson, Oskar: "Mehr Vorsicht mit Indexzahlen!", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1949, Bd. 33, S. 472 ff.

4 Gutachten des Ifo-Instituts in München vom Dezember 1950, zitiert nach dem Beitrag "Die Lohnquote unter der Lupe", ohne Verfasserangabe, in "Der Arbeitgeber", Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 6, S. 8-10.

lung der Entwicklung der Materialkosten durch den "Index des Produktionsvolumens", und zwar mit der Begründung, daß die Entwicklung des Produktionsindex für Fertigwaren nicht als repräsentativ für die mengenmäßige Entwicklung der Vorprodukte der Industrie angesehen werden könne. Dieser "Index des Produktionsvolumens der Fertigwaren" wurde mit einer "Indexziffer der Roh- und Grundstoffpreise der Industrie" versehen. Dagegen bringt das Ifo-Institut den Einwand, daß es sich bei den Materialpreisen nicht nur um Roh- und Grundstoffpreise handle, sondern auch um solche der Fertigerzeugnisse. Dieser Fehler wirkt sich dazu noch besonders schwer aus, da auf die Materialkosten etwa die Hälfte des Bruttoproduktionswertes entfällt. Die Annahme des Gewerkschaftsinstituts, daß das Volumen der Abschreibungen bzw. der Ersatzinvestitionen gegenüber 1936 konstant geblieben sei, wird vom Ifo-Institut als "bedenklich" bezeichnet. Es ist vielmehr der Ansicht, daß infolge der Überalterung der Anlagen, des übermäßigen Verschleißes in den Kriegsjahren und auch durch die Erweiterung der Kapazitäten der Abschreibungsbedarf im Volumen gegenüber 1936 stark gestiegen ist. Außerdem meint man im Ifo-Institut, daß die Gewerkschaften für 1936 von viel zu hohen Abschreibungen ausgingen, d.h. von einer zu niedrigen Gewinnsumme. Die Berechnungsangaben zur Frage der Kostensteuern reichten zu einer eingehenden Stellungnahme des Ifo-Instituts nicht aus, die Ergebnisse scheinen ihm "nur sehr problematisch" zu sein. Das Münchener Ifo-Institut meint zusammenfassend: Die Fehlerspannen werden sich durch die Verkettung der Teilindices sogar noch vervielfachen. Selbst wenn man von diesen Fehlern absehe, seien in der Gewinnsumme aber noch Kostenfaktoren wie Zinsen, Mieten usw. enthalten. "Die Ergebnisse selbst ermangelten angesichts der möglichen Summierung der Fehler der statistischen Beweiskraft" (S. 10).

Diese Kritik veranlaßte das Wirtschaftswissenschaftliche Institut der Gewerkschaften zur Stellungnahme [5]. Die Rechtfertigung behielt die Konzeption bei, nahm jedoch Veränderungen in der Berechnung vor, z. B. in der Gewichtung innerhalb des "Index der Doppelzahlungen". Erstmals findet sich eine Bemerkung zur Lohnsumme. Das Institut will die Lohnsumme als Summe der Fertigungslöhne betrachten. Die Lohnsumme sei daher noch höher berechnet, als sie in Wirklichkeit sein dürfte, da in der Lohnsumme häufig auch "Löhne für in Selbstfinanzierung und in eigener Regie durchgeführte Investitionen enthalten sind". (S. 12)

---

5 Wagenführ, Rolf: "Zur Entwicklung der Löhne und der Gewinne in der Industrie", in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1951, Heft 4, S. 7 ff.

Im 6. Heft des gleichen Jahrgangs[6] werden Nettoproduktionswert und Lohnquote in der eisenschaffenden Industrie (Hochofen-, Stahl- und Walzwerke) durch Analyse der Aufwands- und Ertragsrechnungen "der neun ausgegliederten gemischten Hüttenwerke" errechnet. Der Bruttoproduktionswert wird durch die Summe von Fremdumsatz, Selbstverbrauch, Eigenleistungen für Neuanlagen und sonstigen Erlösen (ohne neutrale Erträge) unter Berücksichtigung der Lagerbewegung für Halb- und Fertigerzeugnisse gebildet. Die Vorleistungen anderer Industriezweige und die Fremdleistungen (Material- und Betriebskosten, Abschreibungen, Betriebssteuern) werden vom Bruttoproduktionswert abgesetzt, wodurch sich der Nettoproduktionswert ergibt. Dabei erscheinen als Material- und Betriebskosten die verbrauchten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Energie, Werksgeräte, Reserveteile, der Fremdaufwand für Instandsetzung und sonstiger Aufwand. Die Abschreibungen sind kalkulatorisch vom Anschaffungswert errechnet. Die Betriebssteuern, als Vorleistungen der öffentlichen Hand angesehen, sind im wesentlichen die Gewerbesteuern (einschließlich Lohnsummensteuern), die Umsatzsteuer, die Vermögenssteuer und die Grundsteuer. Der Nettoproduktionswert stellt die Summe von Arbeitsaufwand, Kapitaldienst und Unternehmergewinn dar. Der Arbeitsaufwand in Form von Löhnen, Gehältern, Urlaubs- und Feiertagslöhnen, sozialen Zulagen, Weihnachtsgratifikationen und gesetzlichen Sozialleistungen wird zur Bestimmung der Lohnquote zum Nettoproduktionswert in Beziehung gesetzt. Über die Abgrenzung der Posten findet man keine Angaben. In der Restquote, d. h. der Gewinnquote, sind die Zinsen für Eigen- und Fremdkapital, der Unternehmergewinn, die direkten Steuern und die freiwilligen sozialen Leistungen enthalten, weil sie "eine bestimmte Form der Gewinnverwendung darstellen" (S. 16).

In "Wirtschaft und Statistik" unternimmt Hildegard Bartels[7] den Versuch nachzuweisen, daß "die Industriearbeiterschaft sich einen größeren Anteil am Sozialprodukt sichern konnte, als es bei der durchschnittlichen Senkung des Sozialprodukts zu erwarten war" (S. 69). Das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen pro Verdiener betrage 1948 nur 70 % der 1938 verfügbaren Menge an Gütern und Dienstleistungen. Bei der Bildung eines "Index des Reallohnes" durch Division des "Index der Wochenverdienste der Industrie" durch den "Index der Lebenshaltungskosten" ergibt sich ein "Index der durchschnittlichen realen Wochenverdienste der Industriearbeiter" von rund 75 für das Jahr 1948, auf der Basis von 1938 gleich 100. Da der "durchschnittliche Anteil pro Verdiener am Sozialprodukt" aber nur 70 % im Vergleich zu 1938 beträgt,

6 Lenarz, Karla: "Nettoproduktionswert und Lohnquote in der eisenschaffenden Industrie", in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1951, Heft 6, S. 15 ff.

7 Bartels, Hildegard: "Reallohn und Sozialprodukt", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1949, Heft 3, S. 66 ff.

schließt Bartels aus dieser Differenz von 70 zu 75 auf einen verhältnismäßig größeren Anteil als er zu erwarten war. Professor Anderson hat nach eingehender Analyse der Berechnungen [8] eine Beweiskraft dieser Differenz verneint, die weit innerhalb des Fehlerbereiches liegt. "Der Unterschied... beträgt nur 70 % der kleineren Zahl und liegt sicher sowohl im Fehlerbereiche der Indexziffer des Reallohnes als auch in demjenigen des Sozialprodukts" [9].

Angeregt durch die Quotenrechnungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften veröffentlichte "Der Arbeitgeber" seinerseits eine Lohnquote unter der Bezeichnung "Sozialquote der Arbeitnehmer" [10]. Ausgangspunkt war die Überlegung, daß nicht nur die direkten Löhne, sondern auch alle indirekten Lohnanteile, vor allem die gesetzlichen und freiwilligen Sozialzulagen im weitesten Sinne, zusammenzufassen seien, um den "Bruttoanteil der Lohn- und Gehaltsempfänger am Sozialprodukt" (S. 31) darzustellen. Bei der Ermittlung der "sozialen Lohnelemente" wurde von einer "Erhebung der Lohnnebenkosten" ausgegangen, die "Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände" durchführen ließ [11]. (Auf Definition und Erfassung der Lohnnebenkosten kann an dieser Stelle noch nicht eingegangen werden.) Zur "Lohnsumme der Industrieberichterstattung" wurden die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung mit knapp 10 % und die freiwilligen Sozialleistungen mit 8,5 % dazugeschlagen, da die Lohnsumme schon Teile der Lohnnebenkosten miterfaßt (S. 32). Die so ermittelte "Lohn- und Gehaltssumme" der Industrie wurde auf das "Nettosozialprodukt zu Faktorkosten der Industrie" bezogen. Daraus ergab sich die "Sozialquote" gegenüber der "Lohnquote" der Gewerkschaften mit einer positiven Differenz von jeweils etwa 20 Punkten und gegenüber 1936 ein steigender Anteil am Sozialprodukt.

---

8 Diskussion zwischen O. Anderson und G. Fürst in Allgemeines Statistisches Archiv, München:
O. Anderson, "Mehr Vorsicht mit Indexzahlen", Jhg. 1949, S. 472 ff.
G. Fürst, "Mehr Vorsicht bei der Beurteilung behelfsmäßiger Berechnungen", Jhg. 1949, S. 480 ff.
O. Anderson, "Und dennoch mehr Vorsicht mit Indexzahlen!, Eine Duplik", Jhg. 1950, S. 37 ff.
G. Fürst, "Zur Frage der Reallohnberechnung", Jhg. 1950, S. 213 ff.
O. Anderson, "Ein Schlußwort zur Diskussion über die Unsicherheitsspanne bei der Berechnung der Indexziffer der Lebenshaltungskosten und des Reallohns", Jhg. 1950, S. 224 ff.

9 Anderson, Oskar: "Und dennoch mehr Vorsicht mit Indexzahlen!", op. cit., S. 46.

10 Spiegelhalter, Franz: "Die Sozialquote der Arbeitnehmer", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1952, Heft 1/2, S. 29 ff.

11 Spiegelhalter, Franz: "Weg der Verantwortung, Die Lohnnebenkosten der westdeutschen Industrie", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 20, S. 23-28.

Nach diesen Beispielen stellt sich uns die Lohnquote als ein Quotient dar, dessen Zähler eine irgendwie abgegrenzte Lohnsumme und dessen Nenner eine Sozialproduktszahl bilden, jedoch auch eine andere Größe, etwa ein Bruttoproduktionswert. Das Ergebnis soll den Anteil am Sozialprodukt oder die Beteiligung am Produktionsertrag ergeben. Unsere Aufgabe wird es sein, die an den Beispielen schon angedeuteten Definitionen und Abgrenzungen herauszuarbeiten und verschiedene Lohnquoten zu analysieren.

ERSTER TEIL

DER NENNER DER LOHNQUOTE

DIE VERSCHIEDENEN SOZIALPRODUKTSBEGRIFFE UND DIE DARAUS ABGELEITETEN GRÖSSEN, IHRE BERECHNUNG UND PROBLEMATIK

I) Begriff und Begrenzung des Sozialprodukts

Die überaus kritische Stellungnahme des Vereins für Sozialpolitik auf seiner Wiener Tagung im Jahre 1926[12] gegen die Sozialproduktsberechnungen und ähnlichen Ablehnungen [13] führender Wissenschaftler konnten als Warnungssignale nur dazu führen, daß man sich einer Erkenntnis immer mehr bewußt wurde die Erich Schneider dann so formuliert hat: "Wirtschaftstheorie ohne Messung ist heute ebenso eine Unmöglichkeit wie Wirtschaftsstatistik ohne Verbindung zur ökonomischen Theorie" [14]. Die Frage nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der Versorgungslage eines Volkes in sachlicher, räumlicher und zeitlicher Hinsicht blieb bestehen und wurde immer wieder gestellt. Was nun die Versorgungslage betrifft, so läuft sie letzten Endes auf die Frage nach der Summe der Nutzenziehungen hinaus. Ein Begriff dieser Form ist jedoch unbrauchbar, da er sich jeder Möglichkeit der Quantifizierung entzieht, nicht zuletzt deshalb, weil er auf der subjektiven Wer-

---

12 Karl Diehl meinte daß n... "der letzte Rest von Hochachtung gegenüber Versuchen, eine einfache Summe für Volkseinkommen und Volksvermögen zu nennen verschwunden sein" werde. in Volkseinkommen und Volksvermögen, begriffskritische Untersuchungen, herausgeg. von Karl Diehl, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 173, München und Leipzig 1926, S. 156

13 v. Gottl-Ottilienfeld, Friedrich: Volksvermögen und Volkseinkommen, Jena 1928

14 Schneider, Erich: "Wirtschaftstheorie und Wirtschaftsbeobachtung", in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, 36. Bd., S. 118 (Das Zitat ist im Original gesperrt gedruckt.)

tung beruht, die sehr starken Schwankungen unterworfen ist. Besonders deutlich läßt sich dies am Beispiel der Mode erkennen. Der Begriff schließt auch eine Unmenge von Gefühls- und Erlebniswerten mit ein, die sich nicht messen lassen. Somit kommen wir schon an dieser Stelle zum "pars-pro-toto Charakter" des Nationalprodukts und Sozialprodukts, die beide also "niemals die Gesamtsumme aller realisierten Lebenswerte oder Lebensgenüsse umfassen"[15] können. Der Versuch einer Messung und damit der Wertung ist nur von einer "objektiven Seite" her möglich. Er kann erst im Bereich der wertbaren wirtschaftlichen Güter ansetzen, das sind Güter, Dienste und Nutzungen. Alle nicht bewirtschafteten Güter bleiben unberücksichtigt. Da hierzu die freien Güter der Natur gehören, ist dies unter anderem bei einem internationalen Vergleich der Rechnungen zu beachten[16].

Zur Ermittlung der Leistung oder Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist es zunächst notwendig, auf die neu geschaffenen wirtschaftlichen Güter abzustellen, d.h. auf die Leistungen der Produktion in sachlicher, räumlicher und zeitlicher Hinsicht. Diesem Bruttobegriff kann die Frage nach einer Nettogröße entgegengesetzt werden, nämlich dem über die Vermögenserhaltung des Produktivvermögens hinaus zusätzlich verfügbaren Volumen.

Die Gesamtheit aller der Volkswirtschaft in einer bestimmten Periode neu zugewachsenen wirtschaftlichen Güter wird Nationalprodukt genannt[17]. Das Nationalprodukt ist demnach das Leistungsvolumen der Volkswirtschaft und somit das Ergebnis der gesamten produktiven Tätigkeit.

Die meisten der erzeugten wirtschaftlichen Güter unterliegen auf dem Markt einem Austausch gegen eine Geldleistung, der naturale Tausch von Leistungsergebnissen tritt demgegenüber immer mehr zurück. Es gibt jedoch eine große Zahl

---

15 Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 7
Hero Moeller meint: "Es ist unmöglich einen Volkseinkommensbegriff zu schaffen, durch den sich ein Mittel größenmäßiger Feststellung der Wohlfahrt eines Volkes, des Grades seiner Bedürfnisbefriedigung überhaupt ergibt", in "Das Volkseinkommen als Verbrauchsvolumen", in Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 58, Jena 1943, S. 67

16 Vergl. hierzu Jostock, Paul: "Wieweit sind Volkseinkommen international vergleichbar?", in Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 49, Jena 1939, S. 241 ff.

17 Vergl. hierzu v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1948, S. 235 und ebenso Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Tübingen 1947, Teil I, S 47

von Produktionsleistungen, die den Markt überhaupt nicht berühren, da sie noch innerhalb der Produktionseinheit in den Verbrauch übergeführt werden. Als Beispiele seien genannt, der Eigenverbrauch in der Landwirtschaft, im Handwerk, in der Industrie (selbsterstellte Anlagen) und auch in den Haushalten. Hier sind es die Tätigkeit der Hausfrau, die Selbstfertigung von Gebrauchsgegenständen und Reparaturen, die Ergebnisse aus Liebhabertätigkeit usw. Die Werte, die aus illegalen Tätigkeiten entstehen, gehören auch zum Nationalprodukt. Es ergäbe sich bei ihrer Legalisierung sonst ein Anstieg der Maßgröße (vergl. die Aufhebung der Prohibition in den USA).

Von dem Nationalprodukt wird aber nur ein Teil als Sozialprodukt erfaßt, nicht zuletzt auch aus erhebungstechnischen Gründen. Der begriffliche Ansatz des Sozialprodukts beschränkt sich im wesentlichen auf diejenigen Güter, Dienstleistungen und Nutzungen, die auf dem Markt einem Austauschprozeß gegen Geld unterworfen sind. Daneben werden in die Sozialproduktsberechnungen der meisten Länder, auch in Deutschland, noch der Eigenverbrauch in der Landwirtschaft, von den Nutzungen der dauerhaften Gebrauchsgüter aber lediglich der Nutzungswert der eigenen Wohnung mit einbezogen. Jostock meint deshalb, daß zusammen ungefähr ein Fünftel bis ein Viertel der gesamten Güter, Dienstleistungen und Nutzungen außer Ansatz bleibt [18].

Durch die Beschränkung auf die gegen Geld getauschten Güter können sich in dem Maße Schwankungen der Rechengröße Sozialprodukt ergeben, als Teile verschiedener Tätigkeiten aus dem haushaltlichen in den tauschwirtschaftlichen Bereich ausgegliedert werden. Pigou wird die ironische Bemerkung zugeschrieben, daß das Volkseinkommen sinke, wenn ein Mann seine Haushälterin heirate! Soweit derartige Ausgliederungen, wie etwa auf Konservenfabriken und Wäschereien, nicht nur im Zuge der industriellen Entwicklung erfolgen, sondern auch eine Folge der augenblicklichen Wirtschaftslage darstellen, sind sie geeignet, die Schwankungen des Sozialprodukts im Konjunkturverlauf zu verstärken. Die Ausgliederung wird im Aufschwung, die Rückgliederung dagegen in der Depression erfolgen. Das Sozialprodukt steigt dadurch im Aufschwung erhöht an und sinkt andererseits in der Depression verstärkt ab [19]. Bei diesen Überlegungen ist zu beachten, daß die Gesamtsumme der Arbeit gleichgeblieben ist und eine tatsächliche Vermehrung der Gütermenge nicht zu erreichen

---

18 Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 22

19 Daß die Größenordnungen solcher Verschiebungen spürbar sein können, ergibt sich schon daraus, daß der Gesamtwert der unbezahlten häuslichen Arbeit auf 20 % (Schweden) und 25-30 % (USA) des Sozialprodukts (ohne diese Dienste geschätzt wurde:
Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 22, Fußnote 14

bzw. die Versorgungslage nicht zu verbessern war. Kuznets meint dazu [20], daß durch die institutionelle Eigenart von Familie und Wirtschaftsgesellschaft bedingt, die Grenze zwischen ökonomischer und nichtökonomischer Tätigkeit von Land zu Land und von Zeit zu Zeit schwanke.

Die Einbeziehung des Eigenverbrauchs in der Landwirtschaft und der Ansatz des Nutzungswerts der eigenen Wohnung werfen ebenfalls Probleme auf. Da nur den auf dem Markt gegen Geld ausgetauschten Gütern Geldeinkommen gegenübertreten, was bei der späteren Erlauterung der Wertschöpfung zu zeigen sein wird, müssen für die oben genannten Posten Ersatzwerte für den Marktpreis gefunden und die Geldeinkommen dann um entsprechende unterstellte Einkommensströme erhöht werden. Für den Eigenverbrauch wählt man meistens den Kostenwert [21] und als Wert der Nutzung der Eigentumswohnung den Mietwert [22]. Die Verwendung von Sozialproduktsziffern für marktwirtschaftliche Untersuchungen wird beeinträchtigt, und zwar je nach der Höhe des Ansatzes verschieden stark, wenn derartige vom Marktwert abweichende Ansätze einen beträchtlichen Teil des Gesamtwertes des Sozialprodukts ausmachen. Zwangsläufig wird sich dies in Ländern mit weitgehend landwirtschaftlicher Struktur, wie z.B. in Indien, ergeben.

Zusammenfassend ist zu sagen, daß sich uns das Sozialprodukt, unbeschadet der verschiedenen Begriffe wie brutto oder netto, als eine durch Konvention festgelegte Summe von wertbaren wirtschaftlichen Gütern darstellt, die in der Zeiteinheit geschaffen wurden. Das Sozialprodukt ist nur ein Teil des Nationalprodukts. Weiterhin ist es eine Größe, von der sowohl intern, im zeitlichen Vergleich, als auch extern, im internationalen Vergleich, nur mit großem Vorbehalt auf die Bedürfnisbefriedigung geschlossen werden kann, von dem Genauigkeitsgrad der Ermittlung ganz abgesehen.

II) Die Bewertung des Sozialprodukts

1) Der Tauschwert als Maßstab

Man könnte versuchen eine Wertung zu finden, die es erspart den Tauschwert und damit die Geldeinheit als Maßstab zu nehmen. Ein gemeinsamer Nenner für die einzelnen Bestandteile des Sozialprodukts müßte gefunden wer-

---

20 Kuznets, Simon: "National Income", in Readings in the Theory of Income Distribution, London 1950, S. 10

21 Spilker, Hans: "Zur Berechnung des Masseneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, 36. Bd. S. 118

22 "Ein Standard-System volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen", herausg. von OEEC-Paris 1952, deutsch Wiesbaden 1953, S. 49

den, eine "reale Wertung" nämlich, die physikalischen Maßgrößen, wie etwa der Wärmeeinheit, vergleichbar wäre. Es sind aber nur einzelne Güter und Gütergruppen untereinander auf Grund ihrer Zusammensetzung und physikalischen Beschaffenheit einer Wertung zugänglich, die sie auf eine gemeinsame Einheit (real) zurückführt. Diese Vergleichbarkeit ist jedoch schon zu anderen Gütergruppen nicht mehr gegeben und für die Dienstleistungen läßt sich eine reale Wertung wohl kaum mehr finden. Die Messung in einer "realen Standardgröße" wird dann besonders problematisch und nahezu unlösbar, sobald das Problem der Rückführung von Qualitäten auf rein quantitative Wertungen auftritt, d.h. nur mehr Mengen ohne Rücksicht auf die Güte der einzelnen Waren angegeben werden können. Es bleibt also nur der Tauschwert als Maßstab, mit den schon erwähnten Ausnahmen für den Eigenverbrauch in der Landwirtschaft und den Nutzungswert der eigenen Wohnung.

Durch die Geldrechnung gehen aber nun verschiedene Veränderungen und Verschiebungen im Realprodukt verloren, von denen nur einige erläutert werden sollen. Die Qualitätsunterschiede, die übrigens auch ein mengenmäßig erfaßtes Sozialprodukt nicht wiederzugeben vermöchte, werden sich zwar bis zu einem gewissen Grade jeweils in den Preisunterschieden niederschlagen. Jedoch werden sie es gerade dann nicht mehr tun, wenn die auf lange Sicht gleichzeitige Preissenkung u n d Qualitätsverbesserung dem technischen Fortschritt zu danken ist. Als Beispiele seien nur die Preisentwicklung bei Aluminium und für die Zukunft die Verbilligung durch die Atomenergie angeführt. Die Entwicklung des Gebrauchs- und Nutzungswertes wird also nur unvollkommen wiedergegeben, mit dem Sinken des Tauschwertes des Sozialprodukts kann ein Ansteigen des Gebrauchswertes vor sich gehen. Die entgegengesetzte Wirkung einer Erhöhung des Tauschwertes des Sozialprodukts ergibt sich z.B. mit einer Verlängerung der Handelswege, einer Erhöhung der indirekten Steuern und wachsender unproduktiver öffentlicher Verwaltungsarbeit. Das letztere ist noch besonders schwerwiegend bei einem Ansatz der Leistungen der öffentlichen Verwaltung zu ihrem Kostenwert. Als Folge derartiger Veränderungen nimmt die Summe des Sozialprodukts zwar zu, die Menge der Güter aber, die wirklich für eine Bedürfnisbefriedigung in Frage kommen, wird relativ klein bleiben [23]. Allerdings laufen alle diese Überlegungen wiederum auf die Summe der Nutzenziehungen hinaus, die als gesamtwirtschaftliche Größe nicht bestimmbar zu sein scheint. -- Die Problematik der Geldrechnung wird aber

---

23 Nach Hasselblatt, Waldemar: "Einkommen und Produktion", in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen, Jhg. 1952, 108 Bd., Heft 1, S. 116

vor allem durch die Geldwertschwankungen deutlich, die man durch die Berechnung eines Sozialprodukts zu konstanten Preisen auszuschalten versucht[24].

2) Der Energiewert als Maßstab

(Sagoroffs energetische Definition des Volkseinkommens)

a) Die Zielsetzung

Die von Professor Sagoroff in letzter Zeit entwickelte "energetische Betrachtung des wirtschaftlichen Geschehens"[25] bejaht die Möglichkeit der realen Wertung des Sozialprodukts und der Ermittlung des Gesamtnutzens des Volkseinkommens. (Auf den Nutzinhalt des Volkseinkommens kann aber hier nicht eingegangen werden.) Die Energetik möchte neben den beiden Wertbegriffen des Tauschwertes (Geldwertes) und des Nutzwertes (Gebrauchswertes) den Energiewert in der Nationalökonomie zur Geltung bringen. Sie will den Tauschwert nicht verdrängen, da sie sich mit den Beziehungen zwischen den Produktionseinheiten nur sehr wenig beschäftigt, sondern "zur Errichtung eines neuen Zweiges der Wirtschaftstheorie führen, der Energiewertlehre (im Original kursiv gesetzt) genannt werden könnte"[26]. Die Energiewertlehre soll die wirtschaftlichen Erscheinungen mit biologischen und physikalischen Begriffen erklären[27].

24 Bartels, Hildegard: "Sozialprodukt zu konstanten Preisen, Probleme und Methoden", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1953, S. 47, Heft 2
Derksen, J. B. D.: "Intertemporal Comparisons of Real National Income: An International Survey", mit einer Übersicht über die Methoden von 10 Ländern (S. 247), in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951, S. 245-267
Reddaway, W. B.: "Some problems in the Measurement of Changes in the Real Geographical Product", in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951, S. 267-92
Nicholson, J. L.: "Some Problems in the Measurement of Real National Income", in Income and Wealth, Series IV, Cambridge 1955, S. 145-166

25 Unseres Wissens sind von Slawtscho Sagoroff bisher vier Aufsätze zu diesem Thema veröffentlicht worden:
Zagoroff, S. D.: "The Concept of Energy in Economics", in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg 1954, Bd. 72, S. 84 ff.
Sagoroff, S.: "Die energetische Betrachtung des wirtschaftlichen Geschehens", in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Berlin 1954, 74. Jhg., S. 513 ff.
Zagoroff, S. D.: "National Income and General Productivity in Terms of Energy", in Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bern 1955, 91. Jhg., Heft 1, S. 91 ff.
Sagoroff, S.: "Die Anwendung der Statistik in der Nationalökonomie und der Physik", in Statistische Vierteljahresschrift, Wien 1955, Bd. VIII, Heft 4, S. 153 ff.

26 "The Concept...", op. cit., S. 99

27 a. a. O., S. 84

Sagoroff sieht den grundlegenden Vorteil der energetischen Betrachtungsweise vor allem darin, daß sie es dank ihrer Vernachlässigung der Tauschvorgänge zwischen den Produktionseinheiten und Individuen ermöglicht, "die ökonomische Wirklichkeit in einer Weise zu betrachten, die von der Organisationsform (der Volkswirtschaft d. Verf.) und von dem veränderlichen Werte des Geldes unabhängig ist"[28]. Während die Tauschwertmethode nur Verhältnisse von Mengen ergibt, selbst bei einem Vergleich mehrerer Werte in Geldeinheiten zu konstanten Preisen, führt die Energetik zu absoluten Mengen, d.h. "die Messung in Energie ergibt unmittelbar physikalische Qualitäten"[29].

Sagoroff weist der Energiewertlehre mehrere Aufgaben zu, unter anderem die systematische Untersuchung der Bedingungen der Energieproduktion, die Aufstellung von Energiebilanzen und das Studium ihrer Verbesserung im Hinblick auf neue Energiequellen und eine höhere Ergiebigkeit der Energieumwandlung. Nicht zuletzt aber hätte die Energiewertlehre "neue Methoden zur Messung des Volkseinkommens, des Wirtschaftswachstums und des sozialen Nutzens (im Original alles kursiv gesetzt) zu entwickeln"[30].

b) Die Grundgedanken

Den Ausgangspunkt der Überlegungen bildet der natürliche Kreislauf der Materie und der Energie, welcher dem Chemiker als "Kreislauf der Elemente" und dem Biologen als "Kreislauf des Lebens" bekannt ist. Sagoroff nennt diesen Kreislauf "Reproduktionszyklus der Stoffe"[31]. Wir finden in der Natur einen dauernden Prozeß an Umwandlungen von Stoffen und Energie, in dem sich das Leben äußert. Organische Substanzen etwa wandeln sich unter den verschiedensten Einflüssen in Nahrungsmittel um, die Tiere und Menschen geben die Stoffe wieder der Erde zurück und eine neue Umwandlung findet statt. Vom Standpunkt des Menschen aus ist nur e i n Sektor dieses Kreislaufs für ihn von unmittelbarer Bedeutung. Der Mensch entnimmt dem natürlichen Kreislauf Materie und Energie, wandelt sie in für sich nutzbare Energie um und gibt sie an einer anderen Stelle wieder in den Kreislauf ab. An sich ist dieser Prozeß ohne Anfang und ohne Ende, denn alle seine Phasen sind gleichzeitig gegeben. Betrachtet man aber quantitativ die Materie und die Energie, die in diesen Prozeß eintreten, so kann "die menschliche Produktion als ein Strom von Energie und Materie angesehen werden, der mit

28 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 514
29 "The Concept ...", op. cit., S. 93
30 a.a.O., S. 99
31 a.a.O., S. 85

der physikalischen Urproduktion beginnt, d.h. mit der Energiemenge aus primären Quellen und aus Rohstoffen und mit dem menschlichen Verbrauch von Diensten endet"[32].

Dieser Satz bedarf nun einer näheren Erläuterung. Materie und Energie, die der Mensch von der Natur übernimmt, sind nur in wenigen Fällen oder nur in geringem Maße für ihn unmittelbar verwertbar. Der weitaus größte Teil bedarf einer "Veredelung"[33], die eine oder auch mehrere Stufen umfassen kann, bis die Energie für den Menschen brauchbar, d.h. nutzbar wird. Dieser Prozeß der Energieveredelungen, d.h. der Erzeugung von nutzbarer Energie, ist aber mit Verlusten verbunden. Das Grundgesetz hierfür liefert der zweite Hauptsatz der Thermodynamik. Diejenige Energie oder diejenigen Energiewerte der Materie, die erstmals von der Natur aus in die menschliche Produktionssphäre eintreten, nennt Sagoroff "Primäre Energie", die den menschlichen Verwendungszwecken entsprechende Energie dagegen "Nutzbare Energie". Allerdings steht nicht die gesamte nutzbare Energie für den Endverbrauch zur Verfügung, weil ein Teil noch in der Produktion von weiterer nutzbarer Energie aufgewendet werden muß. Der Strom der primären Energie und Materie wird auf dem Wege der Verwandlung in nutzbare Energie immer kleiner. Andererseits nehmen die Energieverluste und diejenige nutzbare Energie, die der Produktionsprozeß verschlingt, unaufhörlich zu. Ebenso aber wächst auch diejenige nutzbare Energie an, die für den Endverbrauch zur Verfügung steht und die ja letztlich das Ziel aller Energieveredelungen ist. Die Energieverluste, die sich im ganzen ergeben, setzen sich also aus den Energieverlusten bei der Gewinnung von nutzbarer Energie und aus der nutzbaren Energie zusammen, die in der Produktion aufzuwenden ist. Der Ausstoß an nutzbarer Energie für Endverbrauch ist also kleiner als der Gesamtausstoß an nutzbarer Energie und (beide) bedeutend kleiner als der Gesamteinsatz an primärer Energie. Nach Sagoroff wird die nutzbare Energie, abgesehen von den in der Produktion von Energie aufgewendeten Teilen, in Gestalt direkter Dienste an die Menschen ihrer endgültigen Verwendung zugeführt. Die dauerhaften Gebrauchsgüter werden durch die Abgabe solcher Dienste aufgebraucht. Da vom Standpunkt des Menschen aus die Energie verschwindet, d.h. wieder in andere Sektoren des natürlichen Kreislaufs übergeht, kann man diese Schlußphase der menschlichen Produktion als Endverbrauch bezeichnen[34]. Die nutzbare Energie wird zwar für den Menschen uninteressant, keineswegs aber wird sie vernichtet. Dies ergibt sich aus dem ersten Hauptsatz der Thermodynamik, nach dem Energie weder erschaffen noch zerstört werden kann[35].

---

32 a.a.O., S. 87

33 Sagoroff selbst verwendet den Begriff der Veredelung nicht.

34 a.a.O., S. 88

35 Vergl. "National Income ...", op. cit., S. 91, Fußnote 1

Der Energiewertlehre obliegt es nun, die Energiewandlungen von der Entnahme der Energie aus primären Quellen bis zur Produktion von nutzbarer Energie in Gestalt der konsumfähigen Dienste zu verfolgen. Wenn jetzt die Grundgedanken formelmäßig entwickelt und die energetischen Gleichungen aufgestellt werden, so ist anzumerken, daß sich zwar die Formeln an den angegebenen Stellen finden, daß Sagoroff aber auf anderen Wegen zu diesen Beziehungen kommt.

Die grundlegende Gleichung für Energiewandlungen ist aus der Thermodynamik bekannt, sie lautet [36]:

(1) Energie, verfügbar = zugeführte Energie - Energieverluste für Arbeit

Diese Beziehung gilt aber nicht nur für Arbeit, sondern ebenso für nutzbare Energie im allgemeinen, so daß man auch schreiben kann [37]:

(2) Nutzbare Energie = Primäre Energie - Energieverluste

Wir hatten ja in unserem Falle die zugeführte Energie als "Primäre Energie" definiert. Unter nutzbarer Energie hat man dabei Energiewerte (in Wärme gerechnet) zu verstehen, die zur weiteren Verwendung im Produktionsprozeß oder für den Endverbrauch zur Verfügung stehen. Die primäre Energie umfaßt "die Wärme ..., die unter der Mitwirkung des Menschen von der Natur an die Wirtschaft übergeht" [38], d.h. also, daß die Energie und auch die Materie zu ihrem Wärmewert anzusetzen sind. Die in dem Veredelungsprozeß auftretenden Energieverluste setzen sich aus der Energie (in Wärme gerechnet) oder dem Wärmewert der Materie zusammen, die beide für den Menschen verlorengehen.

Diese Gleichung (2), die für einzelne Energieumwandlungen gilt, kann auch für die gesamte Volkswirtschaft aufgestellt werden, also für die Gesamtheit der Veredelungen der primären Energie. Die Volkswirtschaft wird nämlich als ein einheitliches Ganzes, oder mit den Worten Sagoroffs, "in ihrer Produktionsfähigkeit als eine große Maschine, als ein materielles System im Sinne der Physik" [39] zu erfassen gesucht.

Die Beziehung lautet dann [40]:

(3) Ausstoß von nutzbarer Energie = Ausstoß von primärer Energie - Energieverluste

---

36 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 515

37 Vergl. Gleichung (2) in "National Income ...", op. cit., S. 92

38 "Die energetische Betrachtung...", op.cit., S. 515

39 a.a.O., S. 514

40 a.a.O., S. 516

In einer wachsenden Volkswirtschaft kann man die "Nutzbare Energie" in "Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum" und in "Nutzbare Energie für Erhaltung" aufteilen, wobei diejenige nutzbare Energie, die in der Produktion von Energie aufzuwenden ist, zur "Nutzbaren Energie für Erhaltung" gehört [41]. Bringt man den Posten "Nutzbare Energie für Erhaltung" dann mit umgekehrtem Vorzeichen auf die rechte Seite der Gleichung, so kann man schreiben [42]:

(4) Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum = Ausstoß von primärer Energie - Nutzbare Energie für Erhaltung - Energieverluste

In der energetischen Definition ist das Volkseinkommen der "Nutzbaren Energie für Endverbrauch und Wachstum" gleich, so daß die Gleichung (4) auch in der folgenden Form gebracht werden kann [43]:

(5) Volkseinkommen = Ausstoß von primärer Energie - Nettoerhaltung und Verluste

Dabei ist der Ausdruck "Nettoerhaltung" mit dem Posten "Nutzbare Energie für Erhaltung" in Gleichung (4) identisch. Die Bruttoerhaltung würde demgegenüber auch die Energieverluste umfassen, die in der Produktion für Erhaltung auftreten.

Die Gleichungen (4) und (5) sind identisch und geben die "energetische Grundgleichung, d.h. die Gleichung des Energieumsatzes in einer Volkswirtschaft (im Original alles gesperrt gedruckt) an" [44].

In Umwandlung der Gleichung (4), d.h. durch Zusammenfassung des ersten und des dritten Gliedes der rechten Seite, können wir schreiben [45]:

---

41 a.a.O., S. 515

42 "National Income...", op. cit., S. 92

43 a.a.O., S. 92

44 "Die energetische Betrachtung...", op. cit., S. 516. In diesem Aufsatz fehlen allerdings die Worte "Ausstoß von" in beiden Gleichungen (S. 516), nicht aber in dem Beitrag "National Income ...", op. cit., S. 92

45 Diese Gleichung findet sich bei Sagoroff nicht.

(6) Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen) = Gesamte nutzbare Energie - Nutzbare Energie für Erhaltung

Wir dividieren nun beide Seiten der Gleichung (6) durch den Ausdruck "Primäre Energie" und erhalten [46]:

(7) $$\frac{\text{Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen)}}{\text{Primäre Energie}} = \frac{\text{Gesamte nutzbare Energie}}{\text{Primäre Energie}} - \frac{\text{Nutzbare Energie für Erhaltung}}{\text{Primäre Energie}}$$

und bringen den Nenner der linken Seite auf die rechte Seite der Gleichung [47]:

(8) $$\text{Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen)} = \text{Primäre Energie} \left\{ \frac{\text{Gesamte nutzbare Energie}}{\text{Primäre Energie}} - \frac{\text{Nutzbare Energie für Erhaltung}}{\text{Primäre Energie}} \right\}$$

Den Quotienten $\frac{\text{Gesamte nutzbare Energie}}{\text{Primäre Energie}}$, der nun nichts anderes als den Wirkungsgrad der Energieumwandlungen der gesamten Produktion darstellt, bezeichnet Sagoroff als "Physische Produktivität der Volkswirtschaft". Den Ausdruck $\frac{\text{Nutzbare Energie für Erhaltung}}{\text{Primäre Energie}}$ nennt er "Nettoerhaltungsquote.

Die energetische Grundgleichung der Energieumwandlungen in der Volkswirtschaft erhält somit die endgültige Form[48]:

(9) $$\text{Volkseinkommen} = \text{Primäre Energie} \left(\text{Physische Produktivität} - \text{Nettoerhaltungsquote} \right)$$

Wenn wir wiederum beide Seiten der Gleichung durch den Ausdruck "Primäre Energie" dividieren, so erhalten wir als Gleichung (10)[49]:

(10) $$\frac{\text{Volkseinkommen}}{\text{Primäre Energie}} = \frac{\text{Primäre Energie}}{\text{Primäre Energie}} \left(\text{Physische Produktivität} - \text{Nettoerhaltungsquote} \right)$$

Sagoroff nennt den Quotienten $\frac{\text{Volkseinkommen}}{\text{Primäre Energie}}$ die "Wirtschaftliche Pro-

46 "Die energetische Betrachtung ..." op. cit., S. 522
47 Diese Gleichung findet sich bei Sagoroff nicht.
48 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 522
49 Diese Gleichung findet sich bei Sagoroff nicht.

duktivität der Volkswirtschaft" und kommt somit zur einfachen Beziehung[50]: (11)

Wirtschaftliche Produktivität = Physische Produktivität - Nettoerhaltungsquote

Die beiden Gleichungen (9) und (11) sind für Sagoroff besonders aufschlußreich. Aus der Gleichung (11) läßt sich "die Beziehung zwischen den drei Grundbegriffen der energetischen Analyse der Produktivität ableiten"[51]. Die Gleichung (9) bringt "den wahren Zusammenhang zwischen Volkseinkommen und physischer Produktivität ans Licht"[52]. Die Gleichung (9) zeigt nämlich, daß das Volkseinkommen von dem Einsatz an primärer Energie, dem Wirkungsgrad der Energieveredelungen von primärer Energie in nutzbare Energie (der physischen Produktivität) und der Größe der Nettoerhaltungsquote abhängig ist. Das Volkseinkommen kann also gesteigert werden durch die Vermehrung des Einsatzes an primärer Energie oder durch die Verbesserung der physischen Produktivität, also durch einen besseren Wirkungsgrad der Produktion von nutzbarer Energie, oder schließlich durch eine Verminderung der Nettoerhaltungsquote. Eine Kombination dieser Möglichkeiten wird zum gleichen Ergebnis führen.

Im übrigen ist nachzutragen, daß alle Gleichungen für eine geschlossene Volkswirtschaft gelten. Will man sie für eine offene Volkswirtschaft aufstellen, so hat man die Einfuhr von primärer Energie auf der rechten Seite und die Ausfuhr auf der linken Seite der Gleichung anzusetzen. Die Einfuhren von anderen Gütern, "d.h. von materiellen Gütern, die keine Energieträger im wirtschaftlichen Sinne sind, und Tieren"[53], müssen von den betreffenden Bestandteilen des Volkseinkommens abgezogen, die Ausfuhren dagegen hinzugefügt werden.

c) Die Abweichungen von der herkömmlichen Definition des Volkseinkommens

Die energetische Definition des Volkseinkommens scheint zu keinen nennenswerten Abweichungen vom herkömmlichen Begriff des Volkseinkommens zu führen. Man kann das Volkseinkommen der Messungen auf der Grundlage des Tauschwertes nämlich folgendermaßen darstellen, sofern man es sich als Summe von wirtschaftlichen Gütern vorstellt:

---

50 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 522
51 a.a.O., S. 522
52 a.a.O., S. 522
53 a.a.O., S. 518

Summe der wirtschaftlichen Güter für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen)	=	Gesamtsumme der wirtschaftlichen Güter	- Summe der wirtschaftlichen Güter für Erhaltung

Demgegenüber hatte Sagoroff die Gleichung (6) aufgestellt:

(6) Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen)	=	Gesamte nutzbare Energie	- Nutzbare Energie für Erhaltung

Wenn wir die beiden Gleichungen einander gegenüberstellen, so entsteht der Eindruck, als ob lediglich die "Summe der wirtschaftlichen Güter" (zum Tauschwert, d.h. in Geldeinheiten bewertet) durch den Wert "Nutzbare Energie" (in Wärme gerechnet) derselben Güter ersetzt und demnach nur die Wertdimension Energiewert an die Stelle des Tauschwertes getreten wäre.

Der grundlegende Unterschied in den Auffassungen des Volkseinkommens liegt aber in der Einbeziehung des menschlichen Lebens in die energetische Betrachtungsweise. Die herkömmlichen Messungen des Volkseinkommens befassen sich nur mit den Güter- und Geldströmen zwischen den Wirtschaftseinheiten und Wirtschaftssubjekten der Volkswirtschaft. Man verfolgt den Güterstrom bis er auf die Wirtschaftssubjekte trifft, die ihn dem Verbrauch zuführen, d.h. man folgt dem Güterstrom bis zu seiner Verwendung, dringt aber in die eigentliche Verbrauchssphäre nicht ein. Ganz andere Gesichtspunkte muß dagegen die Energiewertlehre ins Feld führen. Sie betrachtet alle Energiewandlungen im Bereich der menschlichen Produktion (im Sinne Sagoroffs) quantitativ und unabhängig von der Organisationsform des Wirtschaftslebens. Die Energetik kennt keinen Markt und kann deshalb die Grenze zwischen Produktion und Verbrauch nicht schon dann ziehen, wenn das Gut den Markt endgültig verläßt und in die Verfügungsmacht des letzten Konsumenten übergeht. Die Energiewertlehre kann erst dann von Endverbrauch sprechen, wenn die nutzbare Energie aus dem Veredelungsprozeß ausscheidet, ihre höchste Stufe der Veredelung also schon erreicht hat. Die Energetik muß deshalb feststellen, daß sowohl ein Teil der primären als auch Teile der nutzbaren Energie, beide in der Form von Nahrungsmitteln, in eine andere Form von nutzbarer Energie umgewandelt werden, nämlich in "menschliche mechanische Arbeit"[54]. Diese Arbeitskraft geht in den Veredelungsprozeß der Energie wieder ein, entweder in die Produktion von nutzbarer Energie in Form der direkten Dienste oder in irgendeine der früheren Phasen der menschlichen Produktion. Die Energetik muß also auch die Energiewerte der menschlichen Arbeit und

54 "The Concept of Energy...", op. cit., S. 88

damit des menschlichen Lebens überhaupt in die Untersuchungen mit einbeziehen, wenn sie die Gesamtheit der Energieveredelungen von der primären bis zur nutzbaren Energie betrachten will. Das bedeutet, daß die Verbrauchssphäre der Energetik engere Grenzen aufweist als diejenige der Tauschwertmethode des Volkseinkommens.

Um die Unterschiede zwischen Sagoroffs Energetik und den Tauschwertmessungen des Volkseinkommens schärfer und auch im einzelnen herauszuarbeiten, erscheint es zweckmäßig der "energetischen Grundgleichung"

(4) Nutzbare Energie für Endverbrauch und Wachstum (Volkseinkommen) = Ausstoß von primärer Energie - Nutzbare Energie für Erhaltung - Energieverluste

die auf der nächsten Seite folgende ausführliche Form zu geben.

Folgendes zur Erläuterung der linken Seite der Gleichung:

Das erste Glied der linken Seite stellte die nutzbare Energie für Endverbrauch dar.

Die beiden restlichen Posten auf dieser Seite umfassen die nutzbare Energie für Wachstum. Da ist einmal der Energieaufwand für die Produktion von zusätzlich, also über die Erhaltung des Produktionsapparates hinaus, geschaffenem Realkapital und der Inhalt an nutzbarer Energie der zusätzlichen, wiederum über die Erhaltung hinausgehenden Energievorräte. Andererseits gehören aber auch zur nutzbaren Energie für Wachstum der Bevölkerungszuwachs und der Energievorrat an nutzbarer Energie in Gestalt zusätzlicher menschlicher Körpersubstanz. Das Wort "zusätzlich" weist darauf hin, daß Bevölkerungszuwachs und menschliche Körpersubstanz über die Reproduktion der Bevölkerung hinaus angefallen sind. (Vergl. hierzu das Glied drei der rechten Seite der Gleichung und die später folgenden Ausführungen über den Nahrungsmittelkonsum.)

Arbeit geleistet und nutzbare Wärme verbraucht in der Produktion von direkten Diensten	+	Arbeit geleistet und nutzbare Wärme verbraucht in der Produktion von zusätzlichem Realkapital; nutzbare Energie aufgespeichert als zusätzliche Energievorräte	+	Arbeit geleistet für Bevölkerungszuwachs; nutzbare Energie aufgespeichert als zusätzliche menschliche Körpersubstanz	=	Wärmeinhalt des Ausstoßes von primärer Energie	-	Arbeit geleistet und nutzbare Wärme verbraucht in der Produktion von Energie	-	Arbeit geleistet, nutzbare Wärme verbraucht und nutzbare Energie aufgespeichert in der Reproduktion des Realkapitals und der Bevölkerung	- Arbeit geleistet und nutzbare Wärme verbraucht in der Produktion von Regierungs- und Versicherungsdiensten

- Wärmeinhalt der Energieverluste

(Diese Gleichung ist zu finden in dem Aufsatz "Die energetische Betrachtung... op. cit., S. 517; es fehlen allerdings die Worte "und nutzbare Wärme verbraucht" im vierten Glied der rechten Gleichungsseite. Es dürfte sich um einen Druckfehler handeln, vergl. hierzu: "National Income...", op. cit., S. 93.)

Zur Erläuterung der rechten Seite der Gleichung:

Im ersten Glied ist der Ausstoß an primärer Energie mit seinem Wärmewert anzusetzen.

Zweites, drittes und viertes Glied der rechten Seite ergeben zusammen die Nettoerhaltung der Volkswirtschaft. Das zweite Glied stellt die Kosten der Energiegewinnung dar, und zwar handelt es sich um die nutzbare Energie, die in der Produktion von Energie aufgewendet wird. Das dritte Glied umfaßt den Aufwand an nutzbarer Energie und die Speicherung von nutzbarer Energie in der Reproduktion des Realkapitals und der Bevölkerung. Das vierte Glied schließlich repräsentiert den Energieaufwand bei der Produktion von Regierungs- und Versicherungsdiensten, die also zur Erhaltung der Volkswirtschaft und nicht zum Volkseinkommen zählen.

Der letzte Posten der rechten Seite der Gleichung entspricht dem letzten

Glied der Gleichung (4), die Energieverluste werden jetzt mit ihrem Wärmeinhalt angesetzt.

Die ganze Gleichung ist in Wärme gedacht. Um sie homogen zu machen, müssen die Arbeitsenergiewerte (im physikalischen Sinne verstanden) durch ihr theoretisches Wärmeäquivalent ersetzt werden. (Mit diesem Problem werden wir uns später noch auseinandersetzen.) Die Gleichung gilt in der vorliegenden Form für eine geschlossene Volkswirtschaft. Will man sie für eine offene Volkswirtschaft aufstellen, so müssen die oben (S. 19) angeführten Umrechnungen vorgenommen werden.

Wir können nun die Unterschiede der energetischen gegenüber der herkömmlichen Definition des Volkseinkommens im einzelnen herausarbeiten:

Der Nahrungsmittelkonsum gehört nicht zum Endverbrauch und damit nicht zum Volkseinkommen. Die Nahrung wird nämlich im menschlichen Körper größtenteils in mechanische Arbeitsenergie umgewandelt, die als produzierte Arbeitskraft in alle Phasen der Produktion eingeht, entweder in die Gewinnung von primärer Energie oder in irgendwelche der späteren Phasen. Ein Teil der konsumierten Nahrung wird zur Bildung von Körpergeweben verwendet. Diese stellen entweder Wachstum dar oder werden als nutzbare Energie in der Form von Fettablagerungen im Körper aufgespeichert (Glied drei der linken Seite der Gleichung). Der Rest der durch die Verwertung der Nahrung erzeugten nutzbaren Energie (Wärme) ist der Reproduktion der Bevölkerung zuzurechnen und erscheint als Posten der Nettoerhaltung in Glied drei der rechten Gleichungsseite. Ein Teil der mit der Nahrung erzeugten nutzbaren Energie gehört also zur Nettoerhaltung und nur der Rest zum Volkseinkommen. Der herkömmliche Begriff des Volkseinkommens enthält im Gegensatz zu dieser Auffassung die menschlichen Nahrungsmittel und die Güter, die mit ihnen geschaffen werden, berücksichtigt aber den Bevölkerungszuwachs nicht.

Der Endverbrauch (Glied eins der linken Gleichungsseite) stellt zusammen mit der nutzbaren Energie für Wachstum (die beiden restlichen Posten dieser Seite) das Volkseinkommen dar. Energetisch definiert umfaßt er die in der Produktion der direkten Dienste aufgewendete nutzbare Energie. Sagoroff selbst sagt: "Der menschliche Verbrauch von Diensten fällt zusammen mit der Produktion von Diensten, die direkt für Menschen geleistet werden"[55]. Sagoroff teilt diese direkten Dienste in die Haushaltsdienste und in die persönlichen Dienste ein. Die Haushaltsdienste werden nicht erläutert. Die persönlichen Dienste umfassen die Dienstleistungen für Kultur, Körperpflege,

55 "The Concept ...", op. cit., S. 88

und Unterhaltung. Als einzige Ausnahme[56] gehören jedoch von den direkten Diensten die medizinischen Dienste, die der Erhaltung der Bevölkerung dienen, und die Zubereitung der Nahrung, die zu den Energieveredelungen rechnet, nicht zum Volkseinkommen. In den offiziellen Volkseinkommensberechnungen zählen dagegen nur die kommerzialisierten direkten Dienste zum Volkseinkommen, also auch die medizinischen Dienste. Die Energetik beachtet im Gegensatz dazu die Marktverhältnisse nicht, bezieht also auch diejenigen Dienste mit ein, die sich die Individuen selbst liefern. Die Grenze zwischen Produktion und Verbrauch wird demnach nicht schon bei der Verwendung, wie beim herkömmlichen Volkseinkommensbegriff, sondern erst beim tatsächlich einsetzenden Verbrauch gezogen.

Die sozialen oder Regierungsdienste, die kollektive Bedürfnisse befriedigen, müssen nun restlos zur Erhaltung der Volkswirtschaft gerechnet werden, nachdem die Energiewertlehre "den biologischen Begriff der Erhaltung des Organismus"[57] in ihre Analysen eingeführt hat. Die von den staatlichen Stellen geleisteten persönlichen Dienste, "z.B. im öffentlichen Erziehungswesen"[58], gehören dagegen zum Volkseinkommen. Die offiziellen Volkseinkommensberechnungen zählen entweder alle öffentlichen Verwaltungsdienstleistungen zum Endverbrauch oder versuchen sie in direkte, an die Endverbraucher gerichtete, und indirekte, an die Produktionseinheiten gerichtete, Dienste aufzuteilen und die ersteren zum Volkseinkommen zu rechnen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die Energetik, vom herkömmlichen Volkseinkommensbegriff abweichend, die Nahrungsmittel und die damit geschaffenen Güter nicht ansetzt, den Bevölkerungszuwachs dagegen berücksichtigt. Die Regierungsdienste, soweit sie nicht persönliche Dienste sind, werden zur Erhaltung der Volkswirtschaft gerechnet. Von den direkten Diensten werden die medizinischen Dienste und die Zubereitung der Nahrung nicht angesetzt. Die Verbrauchssphäre der Energetik ist enger als die des herkömmlichen Volkseinkommensbegriffes. Die Energiewertlehre sieht nicht schon die Verwendung der Güter, den Übergang vom Markt auf den letzten Konsumenten, als Grenze zwischen Produktion und Verbrauch an. Für sie ist die Produktion erst mit der höchsten Stufe der Veredelung, d.h. mit der Produktion der direkten Dienste beendet. Für die Energetik gehört deshalb auch der haushaltliche Bereich zur Produktion, im Gegensatz zur herkömmlichen Definition des Volkseinkommens, die, mit geringen Ausnahmen, nur den tauschwirtschaftlichen Bereich betrachtet.

---

56 "National Income ...", op. cit., S. 93

57 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 520

58 "National Income ...", op. cit., S. 93, Fußnote 1

d) Die Schwierigkeiten in der Praxis

Die theoretische Begründung der Energiewertmessung ist klar und eindeutig. Die energetische Betrachtung führt zweifellos interessante und wichtige Aspekte in die Nationalökonomie und vor allem in die Messungen von Wirtschaftskraft und Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft ein. In allen Aufsätzen finden sich auch Ausführungen über die energetische Definition des Nutzens. Sie erwecken die Hoffnung, daß es wenigstens theoretisch möglich ist zu einer Messung des Nutzeninhalts des Volkseinkommens vorzustoßen und damit die Summe der Nutzen aller Konsumgüter für alle Individuen zu bestimmen.

Wie sich Sagoroff die praktische Ermittlung vorstellt und welche Lösungen er für die mannigfachen Schwierigkeiten der Umrechnung der einzelnen Posten in physikalische Quantitäten, d.h. Wärmeeinheiten, vorschlägt, ist vorläufig nicht bekannt. Eine eingehende Kritik könnte daher leicht zu Mißverständnissen führen. Deshalb wird nur die Erfassung des Gesamtausstoßes an primärer Energie dargestellt. Auf das Problem der Umrechnung von Qualitäten in Quantitäten, vor allem bei den Arbeitsenergiewerten, kann lediglich hingewiesen werden.

Als wichtigste Träger oder Quellen primärer Energie nennt Sagoroff: "Die Brennstoffe - Kohle, Mineralöl, Erdgas, Torf, Brennholz usw. -, Wind- und Wasserkraft sowie die Nahrungs- und Futtermittelernte"[59]. Die Berechnung des Wärmewertes des gesamten Energieausstoßes aus primären Quellen ist mit einigen Schwierigkeiten verbunden. Diese bestehen vor allem in der Summierung von anorganischer und organischer Energie sowie in der Umrechnung der Energie aus Wind- und Wasserkraft (Elektrizität in Kilowattstunden). Sagoroff schlägt vor, sie durch ihr Kohlenäquivalent zu ersetzen, für die Brennstoffe und die Nahrungs- und Futtermittelernte dagegen ihre Verbrennungswärme zu nehmen[60]. Bei der Elektrizität aus Wasserkraft müßte unserer Meinung nach auch eine Berechnung über den Wirkungsgrad der Maschinen des Kraftwerks möglich sein.

Bedeutend schwieriger wird es den Gesamteinsatz an nutzbarer Energie für Volkseinkommen und Nettoerhaltung festzustellen, d.h. die Stufen der Energieveredelung zu verfolgen. In manchen Fällen wird dies noch verhältnismäßig leicht sein, etwa bei einer Umwandlung von Kohle in Dampf (Heizung) oder in Licht (Beleuchtung). Bei diesen technisch einfachen Übertragungen in andere Energieformen ist der Wirkungsgrad der verwendeten Maschinen bekannt und damit sind es auch die Energieverluste. In den meisten Fällen jedoch erfolgt die Umwandlung von primärer Energie in Nutzenergie des Endverbrauchs, die Produktion von direkten Diensten also, nicht durch derartige einmalige und unmit-

59 "Die energetische Betrachtung ...", op. cit., S. 515

60 a.a.O., S. 515

telbare Verwandlungen. Sie durchläuft vielmehr eine ganze Reihe von Bearbeitungen und Verwandlungen, die jetzt nicht mehr leicht durch den Wirkungsgrad einiger weniger Produktionsmittel festzuhalten sind. Weitgehend kompliziert wird das Bild aber noch durch die Notwendigkeit die menschliche Arbeit in Wärmewerte umzurechnen. Ist die Rechnung in Arbeitsstunden schon äußerst problematisch, weil dadurch Qualitäten auf Quantitäten zurückgeführt werden, so gilt dieser gleiche Vorwurf in verstärktem Maße für die Umrechnung in Wärme, also in Kalorien. Sagoroff schlägt vor, "die Energieausgabe der Bevölkerung für Grundumwandlung und für Wachstum und Fettansatz von der Nettoenergie (im physiologischen Sinne) der entsprechenden Nahrungsmittelmengen"[61] abzuziehen. Dennoch stellt sich die Frage, wie man praktisch entscheiden und vorgehen will. Die Qualität von Brennstoffen etwa wird sich in höheren Kalorienwerten niederschlagen. Welche Differenzierung aber wird man bei dem Ansatz des Arbeitswertes eines geistig und eines manuell Tatigen treffen, wobei doch noch innerhalb dieser Gruppen große Unterschiede auftreten?

Ganz allgemein gesehen scheint uns aber auch in den rein quantitativen Messungen der Energetik ein Problem zu liegen, da der Nutzwert nicht nur durch die Größe der zugeführten nutzbaren Energie, sondern auch durch ihre Erscheinungsform bestimmt wird. Doch dürften diese Fragen nur im Rahmen der energetischen Definition des Nutzens gelöst werden können. Im übrigen wird vor allem auch für diesen Problemkreis eine befriedigende Lösung der Berechnungsschwierigkeiten der nutzbaren Energie von Bedeutung sein, da die Fehler bei der Errechnung des Energieinhalts des Volkseinkommens die Ausgangswerte für die Ermittlung des Nutzeninhalts des Volkseinkommens verfälschen.

---

61 "The Concept ...", op. cit., S. 93

III) Die Ableitung der verschiedenen Begriffe der Sozialproduktsrechnung für eine geschlossene Volkswirtschaft ohne staatliche Verwaltungsdienstleistungen

1) Das Sozialprodukt in der Längsschnittrechnung und in der Ergebnisrechnung des gesamten wirtschaftlichen Prozesses (Entstehung und Verwendung des Sozialprodukts)

Eine einfache Überlegung zeigt uns, daß das Sozialprodukt grundsätzlich auf zwei Wegen ermittelt werden kann. Als erstes bietet sich eine Längsschnittrechnung des gesamten wirtschaftlichen Prozesses an. Bei ihr verfolgt man den Weg der wirtschaftlichen Güter durch die gesamte Produktionssphäre und erfaßt jeweils die Wertschöpfung, das ist der von den einzelnen Produktionseinheiten dem Güterstrom zugesetzte Wert. Da sich die Wertschöpfungsrechnung mit der Erzeugung, also der Entstehung des Sozialprodukts beschäftigt, gibt man diesem Weg der Sozialproduktsermittlung den Namen Entstehungsrechnung des Sozialprodukts.

Die zweite Möglichkeit der Ermittlung des Sozialprodukts besteht in einer Ergebnisrechnung des gesamten wirtschaftlichen Prozesses. Die Güter, Dienstleistungen und Nutzungen werden beim Übergang von der Produktions- in die Verbrauchssphäre erfaßt, also im Zeitpunkt ihrer Verwendung, noch ehe die Konsumtion einsetzt. Die Veränderung der Vorräte an Halb- und Fertigfabrikaten ist ebenfalls anzusetzen. Da nicht der Verbrauch sondern die Verwendung im Vordergrund steht, spricht man von der Verwendungsrechnung des Sozialprodukts. Dieses können wir in diesem Sinne dann als Verwendungsvolumen kennzeichnen.

Die Entstehungsrechnung und die Verwendungsrechnung des Sozialprodukts müssen zu demselben Ergebnis führen. Mit der Berechnung über die Gesamtheit der zugesetzten Werte werden wir uns eingehend beschäftigen. Sie vermittelt uns einen tiefen Einblick in die Entstehung und die Zusammenhänge der Güter- und Geldeinkommensströme der Sozialproduktsrechnung.

2) Die wichtigsten Begriffe der Sozialproduktsrechnung (ermittelt an Hand der Entstehungsrechnung)

Um die verschiedenen Sozialproduktsgrößen zu bilden, ist es notwendig, sich über das Wesen der Produktion und die Abgrenzung von Produktion und Verbrauch eine Vorstellung zu verschaffen sowie die Begriffe Produktionseinheit, Bruttoproduktionswert, Vorleistungen, Nettoproduktionswert, Abschreibungen und Wertschöpfung zu entwickeln.

a) Das Wesen der Produktion und die Abgrenzung von Produktion und Verbrauch

Die Produktion ist zu definieren als "jeder Prozeß, der einen Wert schafft oder bereits bestehenden Gütern einen Wertzuwachs hinzufügt"[62].

Die Produktion ist im zeitlichen Ablauf gesehen dann beendet, wenn das Gut oder die Dienstleistung in die Verfügungsmacht des letzten Konsumenten übergegangen ist.

b) Der Begriff der Produktionseinheit

Als Produktionseinheit können wir jede sachlich und räumlich abgegrenzte Kombination von Produktionsfaktoren ansehen, die Werte schafft bzw. schon vorhandenen Gütern einen Wertzuwachs hinzufügt. Dabei ist nicht auf die gesamte Betriebswirtschaft abzustellen, sondern auf den Betrieb im engeren Sinn, d.h. die Produktionsstätte und damit den Erzeugungsbereich der Wertschöpfung. Nicht zuletzt auch um Doppelzählungen zu vermeiden gilt das Prinzip, daß die Wertschöpfung dort zu erfassen ist wo sie entsteht, nicht aber dort wo sie empfangen wird. Der Begriff der Produktionseinheit schließt das Empfangen von Wertschöpfungsbestandteilen, etwa Zinsen aus Beteiligungen, der primär finanzwirtschaftlich orientierten Unternehmung aus. Er umfaßt dagegen alle produktiven, in unserem Sinne wertschöpfenden Tätigkeiten, demnach nicht allein die auf den eigentlichen Betriebszweck gerichteten.

c) Der Bruttoproduktionswert[63]

Den Ausgangspunkt zur Berechnung der Wertschöpfung bildet der Brutto-

---

62 Ruggles, Richard: Volkseinkommen und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wien-Stuttgart 1952, S. 13

63 Bei der Ableitung und der Definition dieses und der folgenden Begriffe ist an eine Produktionseinheit aus dem Bereich der Industrie gedacht. Der zugesetzte Wert errechnet sich auch bei allen anderen Produktionseinhei-

produktionswert. Er stellt den Gesamtproduktionswert der Produktionseinheit dar, den Bruttowert des Ausstoßes. Der Bruttoproduktionswert setzt sich zusammen aus:

1. Dem Verkaufswert der Erzeugnisse,
2. dem Wert der selbsterstellten und im eigenen Betrieb verwendeten Produkte sowie dem Wert der selbsterstellten Anlagen und schließlich
3. der bewerteten mengenmäßigen Veränderung der Erzeugnisbestände an Halb- und Fertigfabrikaten.

Bei den Werten unter 2. und 3. handelt es sich um eine kalkulatorische Bewertung zu den Herstellkosten zuzüglich der anteiligen Verwaltungsgemeinkosten, also ohne Gemeinkosten und Sonderkosten des Vertriebs. Dieser Ansatz ist nicht unbestritten. Man könnte in der Annahme, daß der Gewinn zu dem Jahr gehört, in dem das Erzeugnis fertiggestellt wurde, auch den Marktpreis ansetzen. Dies bedeutet aber den Ausweis eines nicht realisierten Gewinnes. Einen Mittelweg wählt Sagoroff [64] mit einem reduzierten Marktpreis. Darunter ist der von einem als durchschnittlichen Tagespreis gedachten Marktpreis abgeleitete Preis frei Lieferwerk zu verstehen. Stellt man sich aber auf den Standpunkt, daß zur Erfüllung der im Wertschöpfungsbegriff eingeschlossenen Gleichheit (des erzeugten Gütereinkommens mit dem erzeugten Geldeinkommen) das produzierte Gütereinkommen dem erzeugten Geldeinkommen gleich sein muß, so ist unsere Lösung zu wählen. (Vergl. unsere späteren Ausführungen über die Wertschöpfung.)

d) Die Vorleistungen

Unter dem Begriff der Vorleistungen versteht man den Einsatz von Gütern, Diensten und sonstigen Leistungen von anderen Produktionseinheiten innerhalb der Produktionsperiode.

Forts. d. Fußnote von S. 28

ten auf die gleiche Weise. Die einzelnen Posten werden nur nach der Eigenart des Produktionsbetriebes anderer Natur sein. Zu den Schwierigkeiten bei der Berechnung der Wertschöpfung der Banken vergl.:

Ruggles, Richard: Volkseinkommen und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wien-Stuttgart 1952, S. 70-76

Stone, Richard: Definition and Measurement of the National Income and Related Totals, Genf 1947, S. 40 ff.

Ohlsson, Ingvar: On National Accounting, Stockholm 1953, S. 65-69

Shoup, Carl, S.: Principles of National Income Analysis, Boston 1947, S. 40-42, 138, 141

64 Sagoroff, Sl.: Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948, S. 44/45

e) Der Nettoproduktionswert

Der Nettoproduktionswert wird durch den Abzug der Vorleistungen vom Bruttoproduktionswert gewonnen, es gilt also die Beziehung:
Bruttoproduktionswert – Vorleistungen = Nettoproduktionswert.
Der Nettoproduktionswert ist das Brutto-Leistungsvolumen, nämlich der von der Produktionseinheit durch Kombination der Produktionsfaktoren in der Zeitperiode geschaffene Wert. Gesamtwirtschaftlich gesehen ist der Nettoproduktionswert der Brutto-Beitrag der Produktionseinheit zum Gesamtwert der Produktion. Ähnlich definiert auch Ruggles [65]. Der Nettoproduktionswert ist deshalb eine Bruttogröße, weil diese Leistung der Produktionseinheit unter Verwendung des eigenen Produktivkapitals geschaffen wurde. Lediglich die von anderen Produktionseinheiten gelieferten Leistungen sind also abgesetzt, nicht jedoch die Nutzung der eigenen Produktionsmittel. Die gesamtwirtschaftliche Summe der Nettoproduktionswerte unserer Definition wird als Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen bezeichnet.

Der Nettoproduktionswert wird nach Fürst [66] dem "added value to materia by manufacture", oft aber auch der Wertschöpfung gleichgesetzt. Im letzteren Fall werden die Abschreibungen zu den Vorleistungen gerechnet. Dies widerspricht unserer Behandlung an sich nicht. Sie können als heute innerbetriebliche Vorleistungen aus dem in früheren Perioden gebildeten bzw. von anderen Produktionseinheiten gelieferten Produktivvermögen angesehen werden. Die Abschreibungen sind dann Vorleistungen, die mehreren Perioden dienen und den Lieferbetrieben damals als Einkommenserzeugung angerechnet wurden. An den Gleichungen zur Berechnung der Wertschöpfung ändert diese Behandlung der Abschreibungen inhaltlich nichts.

---

65 Ruggles, Richard: op. cit., S. 57

66 Fürst, Gerhard: "Probleme der industriellen Produktionsstatistik" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jg. 1954, Heft 7, Seite 315. Der Nettoproduktionswert ist dann der dem Stoffverbrauch (Vorleistungen der produzierenden Bereiche einschließlich Lohnarbeiten) zugesetzte Wert. Damit sind im Nettoproduktionswert noch die sonstigen Vorleistungen (Dienstleistungen wie z.B. Transport- und Versicherungsleistungen) enthalten, die bei uns bereits ausgeschieden wurden.

f) Die Abschreibungen

Die Abschreibungen stellen die im Zuge der Produktion durch Nutzung herbeigeführte Wertminderung der Produktionsanlagen dar, oder mit anderen Worten, die in den Produktionswert eingegangenen Nutzungen des Produktivvermögens. Dabei handelt es sich nicht um buchhalterische, also finanzierungspolitische, sondern um betriebswirtschaftlich auf die tatsächliche Beanspruchung bezogene kalkulatorische Abschreibungen. Der englische Ausdruck "capital consumption" trifft den Tatbestand weit besser. (Die Problematik der Abschreibungen wird auf S. 39 noch eingehender behandelt).

g) Die Wertschöpfung

Die Summe der zugesetzten Werte einer Produktionseinheit, Wertschöpfung [67] genannt, ergibt sich nun aus den Beziehungen:

1. Bruttoproduktionswert - Vorleistungen = Nettoproduktionswert
2. Nettoproduktionswert - Abschreibungen = Wertschöpfung.

Wenn man die Abschreibungen noch zu den Vorleistungen zählen will, kann man auch die einfache Gleichung aufstellen:

Bruttoproduktionswert - Vorleistungen = Wertschöpfung.

Die Wertschöpfung ist die wertmäßige Nettoleistung einer Produktionseinheit, die diese zum Sozialprodukt beisteuert. (Der Nettoproduktionswert war die Bruttoleistung.) Da das Sozialprodukt aber einerseits als Gütereinkommen und andererseits als Geldeinkommen auftritt, d.h. als Güterwerte und der ihnen entsprechenden Geldeinkommen, können wir von den zwei Seiten unserer Wertschöpfungsgröße sprechen: Der Gütereinkommens- und der Geldeinkommensseite.

---

67 Zur geschichtlichen Entwicklung des Begriffs und des Wortes vergl.:
Lehmann, M.R.: Leistungsmessung durch Wertschöpfungsrechnung, Essen 1954, S. 102 ff.
Schäfer, Erich: "Vom Mehrwert zur Wertschöpfung" in Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden, Jg. 1951, S. 449 ff.
Andere Wortprägungen: "Erzeugtes volkswirtschaftliches Einkommen" (Fensch), "Betriebliche Wirkleistung" (Kunze), beide zitiert Lehmann, a.a.O., S. 10
Sagoroff, Sl. sagt Reinprodukt, z.B. in Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948, S. 15 ff.
Der angloamerikanische Begriff ist "net value added".
Die Übereinstimmung all dieser Begriffe bleibt aber dahingestellt.

"Wertschöpfung = erzeugtes Gütereinkommen = erzeugtes Geldeinkommen"[68]
Die Wertschöpfung ist also einerseits die von der Produktionseinheit durch die Kombination der Produktionsfaktoren hervorgebrachte Menge an Gütern und Dienstleistungen, andererseits wieder entspricht diesem Güterstrom in den Gegenwerten des Marktes ein Einkommensstrom. Die gesamtwirtschaftliche Summe der Wertschöpfung wird als Nettosozialprodukt zu Marktpreisen bezeichnet.

3) Das Wesen und der Inhalt der Wertschöpfung

In den Betriebsprozeß, auch Produktionsprozeß oder Werterzeugungsprozeß zu nennen, werden die Vorleistungen anderer Produktionseinheiten eingesetzt. Die Nutzungen der sachlichen Produktionsmittel treten dazu. Weiterhin werden die Leistungen der "Betriebsgemeinschaft" hineingeleistet. Der sich aus diesem "Ertragserzielungsprozeß" [69] ergebende Güterstrom verwandelt sich über den Markt in den Geldeinkommensstrom. In dem entgegengesetzt verlaufenden "Ertragsverteilungsprozeß" [69] werden die Gegenwerte als Einkommen an die Mitwirkenden verteilt, nachdem die Nutzungen des Anlagevermögens mit den Ersatzinvestitionen und auch die Vorleistungen abgegolten sind.

Ein Blick auf das Schaubild zeigt uns, daß sich der zugesetzte Wert grundsätzlich auf zwei Wegen ermitteln läßt: Einmal mit der Subtraktionsmethode (obere Halbkugel), die vom Bruttoproduktionswert die Vorleistungen und die Abschreibungen abzieht und andererseits durch die Additionsmethode (untere Halbkugel), die die Summe der Zahlungen aus der Wertschöpfung zusammenfaßt.

Wir können vorläufig die folgenden Bestandteile der Wertschöpfung festhalten, wenn wir der Additionsmethode folgen, damit also die Geldeinkommensseite der Wertschöpfung im Auge behalten:

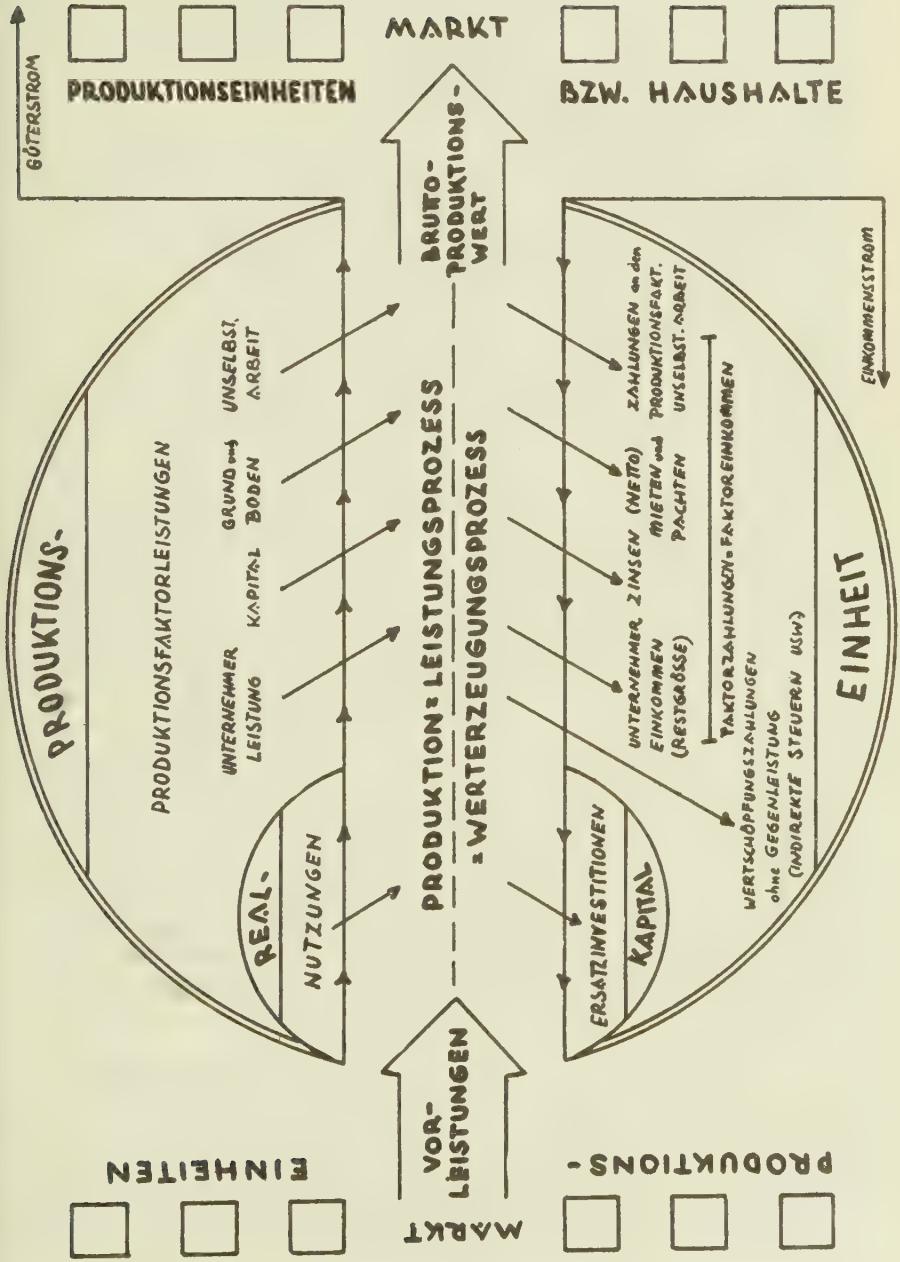
1. Zahlungen für die Mitwirkung der unselbständigen Arbeit, die sich gesetzlich, vertraglich und freiwillig anläßlich der gegenwärtigen oder ehemaligen Beschäftigung von Arbeitnehmern ergeben.

---

68 Lehmann, M.R.: op. cit., S. 11

69 Die Terminologie stammt von Heinrich Nicklisch, vergl.: Neue Deutsche Wirtschaftsführung, Stuttgart 1933, S. 23 Inhalt und Abgrenzung der Begriffe sind jedoch anders.

Schaubild: [70]



---

70 Zur Vereinfachung sind die Punkte 2 und 3 der Definition des Bruttoproduktionswertes in der Darstellung weggelassen!

2. Zahlungen für den Einsatz von Grund und Boden, in der Form von Mieten und Pachten. Anzusetzen ist der Nettobetrag. Die Bruttomieten und -pachten enthalten dagegen noch die anteiligen Abschreibungen und Zinsen auf das in diesen Anlagen investierte Kapital. Die Abschreibungen fallen aus der Wertschöpfungsrechnung heraus, die Zinsen sind zu den Kapitalerträgen (unter 3.) zu rechnen. Ebenso ist der Bruttobetrag um Aufwendungen für Reparaturen und Instandhaltung zu bereinigen.

3. Zahlungen für die Verwendung von Kapital. Diese können entweder unverteilt oder verteilt als Zinsen, Dividenden usw. auftreten.

4. Zahlungen ohne Gegenleistung an außerbetriebliche Empfänger. Derartige Beträge können gesetzlich, vertraglich und freiwillig gewährt werden, z.B. indirekte Steuern, Spenden usw. Unter indirekten Steuern sind in unserem Falle die Kostensteuern zu verstehen, die bei der Gewinnermittlung als Kosten abgezogen werden können. Da ihrer Entrichtung keine direkte Leistung des Staates entspricht (vgl. S. 42 ff), müssen wir sie als Zahlungen ohne Gegenleistung ansetzen.

Die amtliche deutsche Statistik kennt diese Gruppe der Wertschöpfungszahlungen allerdings nicht. Der Rest des Postens, nach dem Abzug der indirekten Steuern, wird also offensichtlich zum Unternehmereinkommen geschlagen, da dieses als Residualgröße definiert ist. Die indirekten Steuern dagegen erscheinen überhaupt nicht in der Wertschöpfung: "Die indirekten Steuern .... werden .... als durchlaufende Posten behandelt, sie müssen zwar mit erwirtschaftet werden, d.h. sie sind in den Marktpreisen (Verwendung) enthalten, aber sie schlagen sich nirgends als Einkommen nieder" [71]. Der Fehler [72] scheint hier nur darin zu liegen, daß man die steuerliche Unterscheidung der Überwälzbarkeit übernimmt. Hierzu ist zu sagen, daß die indirekte Steuer zwar nicht vom Gewinn, sondern von dem Tätigwerden an sich abhängt. Deshalb ist sie aber auch auf jeden Fall zu zahlen, gleichgültig ob sie nun tatsächlich erwirtschaftet wurde oder nicht. Ob die Abwälzung auf den Konsumenten gelingt, hängt von der Marktlage ab. Die indirekte Steuer ist ansonsten eben vom Unternehmer selbst zu tragen. Da die indirekten Steuern unbestritten erwirtschaftet werden müssen und unserer Meinung nach keine Vorleistungen für spezielle Dienstlei-

---

71 Raabe, Karl-Heinz: "Der Zusammenhang zwischen dem betrieblichen Rechnungswesen und der Sozialproduktsberechnung" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jg. 1953, Heft 9, S. 404

72 Diese Behandlung der indirekten Steuern ist offensichtlich durch das Faktorkostenkonzept bedingt. Die gesamtwirtschaftliche Summe der Wertschöpfung ergibt jetzt, im Gegensatz zu unserer Auffassung, nur mehr das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (vgl. S. 42 ff.)

stungen des Staates sind, gehören sie definitionsgemäß zur Wertschöpfung.

5. Die Restgröße stellt das Brutto-Unternehmereinkommen dar. Aus ihm sind noch kalkulatorisch errechnete Beträge für die Mitwirkung von eigenem Grund und Boden sowie für die Verzinsung des Eigenkapitals auszuscheiden. Ebenfalls abzusetzen und wiederum kalkulatorisch zu berechnen ist ein Betrag für die Arbeitsleistung des Unternehmers, der sogenannte Unternehmerlohn. Erst nach dem weiteren Abzug einer Risikoprämie für das allgemeine Unternehmerwagnis ergibt sich das Netto-Unternehmereinkommen. Je nach der Rechtsform der Betriebswirtschaft wird sich das Unternehmereinkommen schon mehr — Aktiengesellschaft — oder weniger — Einzelkaufmann — dem Nettobetrag nähern.

4) Die kreislaufmäßige Betrachtung des Sozialprodukts (Entstehung, Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts)

Wir waren am Anfang dieses Abschnitts III (S. 27) von den beiden grundsätzlichen Möglichkeiten der Ermittlung des Sozialprodukts in der Längsschnittrechnung (Wertschöpfungsrechnung) und der Querschnittrechnung (Verwendungsrechnung) ausgegangen. Von der doppelten Sicht der Wertschöpfung als erzeugtes Güter- und Geldeinkommen (Entstehung und Verteilung) ist es jetzt nur noch ein Schritt zur dreifachen Sicht des Sozialprodukts im Wirtschaftskreislauf unter dem Aspekt der Entstehung, Verteilung und Verwendung. Simon Kuznets [73] definiert das Sozialprodukt (National Income):

> Als Nettosumme der Güter und Dienste (economic goods), die von der Nation geschaffen wurde;
> als Gesamtheit derartiger Güter (oder der entsprechenden Einkommenszahlungen, d. Verf.), die den einzelnen Staatsangehörigen für ihre Mithilfe bei der Produktion von Gütern und Diensten als Gegenleistung zugeflossen sind und schließlich
> als Summe von Wirtschaftsgütern, die von diesen einzelnen aus den solcherart verdienten Gegenwerten verbraucht (consumed) werden.

Diese Sozialproduktsgrößen treten also an drei Stellen des Wirtschaftskreislaufs auf und sind größenmäßig gleich. (Dies ist jedoch bloß cum grano salis [74]

---

73 Allerdings nur "provisionally"; Kuznets, Simon: National Income, wiederabgedruckt in Readings in the Theory of Income Distribution, London 1950, S. 3

74 Moeller, Hero: "Das Volkseinkommen als Verbrauchsvolumen" in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena 1943, 58. Bd., S. 74 ff.

bzw. nur unter bestimmten Bedingungen der Fall[75].) Darüber hinaus ist zu beachten, daß dem Teil des Sozialprodukts, der nicht über den Markt geht (Eigenverbrauch in der Landwirtschaft usw.), deshalb auch keine Geldeinkommen gegenübertreten können. Man arbeitet daher in diesen Fällen mit sogenannten unterstellten (imputed) Einkommensströmen. Dies ist bei der Analyse von Marktvorgängen mit Hilfe der Sozialproduktsrechnung sehr wohl zu beachten.

Die dreidimensionale Sicht ergibt drei Möglichkeiten der Erfassung des Sozialprodukts in den drei Stadien des Kreislaufs. Diese dreifache Ermittlung läuft zur Kontrolle meist nebeneinander und gegeneinander. In den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen werden alle drei Möglichkeiten miteinander verbunden und in ein System eingebaut.

1. Die Entstehung des Sozialprodukts wird in der Güterrechnung als Summe der Wertschöpfung dargestellt und als Nettosozialprodukt zu Marktpreisen ausgewiesen bzw. als Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen, wenn man die Summe der Nettoproduktionswerte erfaßt. Die beiden Größen unterscheiden sich also um die Abschreibungen. Die amtliche Statistik erhält durch die Summe der Wertschöpfung allerdings das sogenannte Nettosozialprodukt zu Faktorkosten, da sie die indirekten Steuern ja nicht zur Wertschöpfung rechnet. Die Entstehungsrechnung pflegt man auch als objektive, reale oder lokale Berechnung des Sozialprodukts zu bezeichnen.

2. Die Verteilung des Sozialprodukts wird in der Geldverteilungsrechnung ermittelt. Diese stellt die Summe der Einkommen fest, die aus der Produktion von Gütern und Diensten zustehen bzw. fließen und weist damit wieder das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen aus, bzw. nach Einbeziehung der Abschreibungen das Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen. Den Unterschied zwischen beiden Größen bilden demnach die Abschreibungserlöse. Die amtliche Statistik erhält wiederum nur das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten als Summe der Faktoreinkommen. Werden die indirekten Steuern dazugeschlagen, so ergibt sich das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen. Die Ermittlung des Sozialprodukts über die Einkommensverteilung nennt man auch subjektive oder personale Methode. Das Statistische Reichsamt errechnete das Sozialprodukt nach dieser "personalen Methode"[76].

3. Die Verwendung des Sozialprodukts wird in der Geldverwendungs- und in der Güterverwendungsrechnung erfaßt. Die Geldverwendungsrechnung ermittelt die Summe der Verbrauchsausgaben und Erspar-

---

75 Sagoroff, Sl.: Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948, S. 72 ff. Dort ist auch die Meinung mehrerer Autoren angeführt.

76 Das deutsche Volkseinkommen vor und nach dem Kriege, Nr. 24 der Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Berlin 1932, S. 10 ff.

nisse (Netto- und Bruttosozialprodukt jeweils zu Marktpreisen). Die Güterverwendungsrechnung dagegen stellt das Sozialprodukt als Summe der Käufe von Konsum- und Investitionsgütern dar. Dabei handelt es sich um die Nettoinvestition beim Nettosozialprodukt und um die Bruttoinvestition beim Bruttosozialprodukt, so daß die Güter der Ersatzinvestition die Differenz ausmachen. Der Verbrauch wird auf keinen Fall ermittelt, da nur die Käufe angesetzt sind und auch dauerhafte Gebrauchsgüter früherer Perioden noch Nutzungen abwerfen. Die Verwendungsrechnung wird auch indirekte Methode der Sozialproduktsermittlung genannt.

Zu den drei Rechnungsarten scheinen uns noch einige Überlegungen angebracht:

Zu 1.: Die Entstehungsrechnung des Sozialprodukts zeigt, wo die Gütererzeugung stattgefunden hat und wie die einzelnen Bereiche sachlich und räumlich daran Anteil haben.

Zu 2.: Die Verteilungsrechnung dagegen untersucht, wem die dabei erzeugten Geldeinkommen zugeflossen sind. Diese Verteilung findet in zwei Phasen statt.

Die Phase eins, die sogenannte primäre Einkommensverteilung, gibt an, wie sich das erzeugte Geldeinkommen auf diejenigen verteilt, die an seiner Erzeugung mitgewirkt haben. Die primäre Einkommensverteilung zeigt somit die Verteilung derjenigen Einkommen, denen eine Gegenleistung zum Sozialprodukt entspricht, d.h. die Verteilung auf die beteiligten Produktionsfaktoren (Netto-Sozialprodukt zu Faktorkosten). Wir haben aber gesehen, daß es auch Wertschöpfungsbestandteile gibt, die ohne Gegenleistung gezahlt werden (indirekte Steuern, Spenden usw.). Wir wollen deshalb die Definition der originären Einkommen auf a l l e u n m i t t e l b a r e n Zahlungen aus der Wertschöpfung erweitern. Das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen wird somit zur Ausgangsgröße der primären Einkommensverteilung. Mit der Erweiterung der Definition der originären Einkommen lösen wir in positivem Sinne auch die Frage, ob betriebliche Pensionszahlungen an frühere Arbeitnehmer zu den originären Einkommen zu rechnen sind, da ihnen ja keine direkte Leistung bei der Werterzeugung entspricht. Entgegen der allgemeinen Ansicht sind also originäre Einkommen und Leistungseinkommen nicht identisch.

Die Empfänger dieser originären Einkommen treten jedoch gesetzlich (z.B. direkte Steuern, Sozialversicherungsbeiträge), vertraglich oder freiwillig Teile ihres Einkommens ab. Diese sekundäre Phase der Einkommensverteilung weist direkt oder über den großen "Umverteiler" Staat anderen, aber auch wiederum denselben Wirtschaftssubjekten Einkommensteile zu. Diese beiden Phasen sind jedoch chronologisch in der Praxis nicht zu unterscheiden, sie laufen oft gleichzeitig und gehen ineinander über. Daher ist für die Beur-

teilung der endgültigen Einkommensverhältnisse und der auf dem Markt verwendbaren Einkommen die abgeschlossene sekundäre Einkommensverteilung heranzuziehen. Zu beachten ist, daß durch die zweite Phase der Einkommensverteilung die Gesamtsumme der Einkommen nicht vermehrt wurde. Es gilt vielmehr die Beziehung, daß die originären Einkommen direkt und die derivativen Einkommen indirekt aus der Wertschöpfung herrühren[77]. Aus der Kenntnis der Einkommensverteilung wollen wir zwei grundsätzliche Möglichkeiten der Darstellung des Sozialprodukts für unsere späteren Quotenrechnungen ableiten:

a) Eine Bruttorechnung: Man geht von der Einkommensquelle aus und addiert alle primären Einkommen, das sind die Bruttoeinkommen der Produktionsfaktoren und des Staates.

b) Eine Nettorechnung: Man addiert die Einkommen aller Einkommensbezieher der Volkswirtschaft, also auch die des Staates, als Nettoeinkommen nach vollzogener primärer und sekundärer Einkommensverteilung.

Zu 3. : Die Verwendungsrechnung endlich untersucht die Verwendung des Sozialprodukts (Brutto- und Nettosozialprodukt, beide zu Marktpreisen) von der Geld- und der Güterseite aus und stellt somit die Geschlossenheit des Kreislaufs her.

Für die Geldverwendungsrechnung kann man die Beziehung aufstellen:

$$\text{i)} \quad E = C + S$$

und für die Güterverwendungsrechnung gilt die Gleichung:

$$\text{ii)} \quad E = C + I$$

Dabei bedeuten in Gleichung i): E das gesamte Geldeinkommen in der Volkswirtschaft nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung, C die Ausgaben für Konsumgüter und S die Ersparnis.
In Gleichung ii) steht E wiederum für das gesamte Geldeinkommen in der Volkswirtschaft, C dagegen für den Wert der Konsumgüter und I für den Wert der Nettoinvestitionsgüter. Bringt man in beiden Gleichungen C auf die linke Seite, so ergibt sich

$$\text{i)} \quad E - C = S$$

$$\text{ii)} \quad E - C = I$$

und daraus

$$S = I$$

Diese Gleichung S = I, "die Keynes'sche Investitionsgleichung besagt, daß in der geschlossenen Volkswirtschaft ohne staatliche Aktivität in jedem Augenblick bzw. in jeder Periode von beliebiger Länge ex post der Wert der Nettoinvestition gleich ist dem Wert der Nettoersparnis"[78]. Mit anderen Wor-

77 Nach Sagoroff, Sl. :Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948, S.

78 Die Gleichungen und das Zitat finden sich bei Schneider, Erich :Einführung in di Wirtschaftstheorie, Tübingen 1947, Teil I, Seite 47-49

ten besagt dies: Das erzeugte Gütereinkommen (Konsum- und Investitionsgüter) der Entstehungsseite des Sozialprodukts ist dem erzeugten Geldeinkommen nach der primären und sekundären Einkommensverteilung gleich, das auf der Verwendungsseite als Ausgaben für Konsumgüter und für Nettoinvestition auftritt. Durch die oben stehenden ex post-Gleichungen ist die Geschlossenheit des Kreislaufs gegeben. Diese Nettobetrachtung stellt auf das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen ab. Die Bruttorechnung des Bruttosozialprodukts zu Marktpreisen bewirkt die Verlängerung der drei Spalten der Sozialproduktsrechnung um die Abschreibungen bei der Entstehung und Verteilung bzw. um die Ersatzinvestitionen bei der Verwendung.

5) Die Problematik der Abschreibungen

An dieser Stelle sei kurz auf die besondere Problematik der Rechnung mit den "verbrauchsbedingten Abschreibungen" eingegangen. In der Entstehungsrechnung werden vom Nettoproduktionswert bzw. vom Bruttosozialprodukt die sogenannten verbrauchsbedingten Abschreibungen abgesetzt. Dabei handelt es sich um eine durch Schätzung ermittelte Größe[79], die den gesamtwirtschaftlichen Verbrauch, d.h. die Vernutzung der Produktionsanlagen auf der Basis der Wiederbeschaffungspreise des Abschreibungsjahres darstellen soll. Diese Größe "verbrauchsbedingte Abschreibungen) wird in der Verwendungsrechnung von der Bruttoinvestition, genauer von der Bruttoanlageninvestition, abgezogen und soll als Ersatzinvestition die Produktionsanlagen wertmäßig wieder auf den Stand vor Beginn der Produktion bringen. Eine solch globale Größe verschleiert aber die Differenzen zwischen den einzelwirtschaftlichen Abschreibungsbeträgen, die, betriebspolitisch nach der jeweiligen Wirtschaftslage errechnet, teils höher und teils niedriger als der tatsächliche Abschreibungsbedarf sein werden. Ähnliche, d.h. entsprechende Verhältnisse gelten für die Verwendungsseite der Abschreibungserlöse. Darüber hinaus sind aber noch grundsätzliche Bedenken gegen den Ansatz gleicher Beträge in der Entstehungs- (Wertschöpfungs-), Verteilungs- und Verwendungsrechnung zu erheben. In der Entstehungsrechnung, der Güterrechnung des Sozialprodukts, kommt es auf die Ermittlung der Marktpreise und damit auf diejenigen Abschreibungen an, die als Aufwand tatsächlich in die Güter eingehen. Die Gewinne und Verluste der Produktionseinheiten ergeben sich zweifelsfrei nach Berücksichtigung der einzelbetrieblich vorgenommenen Abschreibung, nicht aber nach einer für die gesamte Wirtschaft errechneten "Normal-Abschreibung". Die Aufteilung der Verwendungsseite dagegen geht dahin, den tatsächlichen Verbrauch

79 Ein Standard-System ..., op. cit., S. 61

an Anlagen und damit den echten Ersatzbedarf zu ermitteln und diejenigen Beträge von der Brutto-(Anlage-)Investition als Ersatzinvestitionen abzusetzen, die die produktionsbedingte Vernutzung der Anlagen wieder wettmachen. Da eine Volksvermögensrechnung äußerst schwierig, wenn nicht gar undurchführbar ist, bleibt die Berechnung der Abschreibungen auf die Werterhaltung gerichtet. Nun kommt es aber gesamtwirtschaftlich gesehen gar nicht auf die Werterhaltung der Produktionsanlagen, sondern auf die Erhaltung ihrer Leistungsfähigkeit an und darauf müßte der Nettobegriff des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen an sich auch hinauslaufen. Er geht doch bekanntlich davon aus, daß die Produktionsanlagen wieder auf ihren Stand vor dem Beginn der Produktionsperiode gebracht sind und damit müßte unserer Meinung nach die leistungsmäßige, nicht aber die wertmäßige Wiederherstellung gemeint sein. Da der technische Fortschritt auf dem Gebiet der Produktionsmittel unleugbar ist, kann man annehmen, daß bei einer schematischen Wertrechnung, wie sie nun einmal nur durchführbar ist, die Kapazität der Anlagen in der Regel über den reinen Ersatz der Vernutzung hinaus zunimmt: Es wird z. B. eine Maschine zu 20 000 DM mit einer Kapazität von 30 000 Stück durch eine Maschine zu 20 000 DM aber mit einer Kapazität von 40 000 Stück ersetzt.

Im übrigen ist eine Abschreibungsrechnung, die den tatsächlichen Verhältnissen nahe kommen soll, nur ex post möglich. Erst wenn die Nutzung abgeschlossen ist, können die Abschreibungsbeträge genau ermittelt werden. Allerdings ist selbst dieser Abschluß nur relativ, denn er ist nicht objektiv gegeben, sondern von der allgemeinen Wirtschaftslage und der besonderen Lage des Betriebes auf dem Markt abhängig. Nicht selten werden in Krisenzeiten voll abgeschriebene Anlagen wieder mit Erfolg genutzt. Mit anderen Worten, es gibt keine Vernutzung der Produktionsanlagen im absoluten Sinne, außer bei technischer Unbrauchbarkeit. Die Nutzung und damit der Grad der Vernutzung sind durch die jeweilige Preissituation am Markt bestimmt[80].

Weiterhin sind bei den Überlegungen zur Abschreibungsrechnung folgende Punkte zu beachten:

a) Die Trennung von Ersatz- und Neuinvestitionen ist nicht deutlich genug gegeben. Dies gilt vor allem für den einzelnen Betrieb[81].

80 Fein, Erwin: Bilanzbildsequenzen, Bern 1951, S. 125 meint hierzu: "Diese hinwiederum (die Abschreibungen, d. Verf.) sind keine meßbare Größe, sondern ein Rechnungsposten in der Bilanz der Betriebe, der überdies in der Regel post hoc bestimmt wird, unter Berücksichtigung der durch die Marktsituation ermöglichten Preise und Gewinne".

81 Vergl. hierzu: Schörry, Otto/Oppermann, Willy: "Die Investitionen im Rahmen der Sozialproduktsberechnung" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1952, Heft 1, S. 13 ff.

b) Zwischen der Erzielung der Abschreibungserlöse und ihrer Verwendung zur Ersatzbeschaffung liegt oft ein bedeutender Zeitraum. Sie können inzwischen bei anderweitiger Verwendung, nicht nur bei bankmäßiger Anlage, Erträge abwerfen. Geldwertänderungen und der Einfluß der Besteuerung sind gleichfalls zu beachten.

c) In der Praxis ist die Grenze zwischen Investitionen, Instandhaltungen und Reparaturen, besonders werterhöhenden Reparaturen, nur durch Konvention festzulegen [82].

IV) Das Sozialprodukt in einer offenen Volkswirtschaft

Das Sozialprodukt in einer offenen Volkswirtschaft kann entweder nach dem Inlands- oder aber nach dem Inländerkonzept errechnet werden [83].

Beim Inlandskonzept steht die räumliche Abgrenzung im Vordergrund. Es werden alle im Inland erzeugten Güter und Dienste (domestic product) gezählt, einerlei wem die dabei verwendeten Produktionsfaktoren gehören. Das Inlandskonzept meint also das Sozialprodukt bzw. das entsprechende Einkommen, das auf dem Gebiet des Inlands erzeugt wird.

Dagegen nimmt das Inländerkonzept eine sachliche Abgrenzung vor. Die Leistung sämtlicher Produktionsfaktoren, die Inländern gehören, wird erfaßt, gleichgültig wo sie eingesetzt sind. Das Sozialprodukt ist jetzt der Strom von Gütern und Diensten bzw. der Einkommensstrom, der Inländern zufließt.

Das Sozialprodukt in einer offenen Volkswirtschaft ermittelt sich demnach aus der Wertschöpfung sämtlicher Bereiche des Inlands zuzüglich des Außenbeitrags. Durch den Abzug der an die Ausländer fließenden Zahlungen und die Hinzusetzung der von den Inländern im Ausland erzielten Zahlungen aus der Wertschöpfung erhält man diesen Außenbeitrag. Der Betrag der im Inland verfügbaren und verwendeten Güter und Dienste kann also höher oder niedriger sein als die Summe der im Inland erzeugten Güter und Dienste.

---

82 Vergl.: Ein Standard-System..., op. cit., S. 55

83 Shoup, Carl S.: Principles of National Income Analysis, Boston 1947, S. 1/2 Schmedtje, Jochen: "Sozialprodukt und Volkseinkommen" in Wirtschaft und Statistik, Jhg. 1952, Stuttgart, Heft 12, S. 479. Ein Standard-System..., op. cit., S. 25/26. Seinem Vorschlag folgt die Bundesrepublik. Vergl. auch: S. 26/27 zu begrifflichen Problemen und Grenzfällen.

V) Die Behandlung des Staates

(Das Problem der staatlichen Verwaltungsdienstleistungen)

Wir waren eingangs unserer Überlegungen zur Ableitung der Sozialproduktsbegriffe davon ausgegangen, daß es keine staatliche Verwaltungstätigkeit in Ausübung der öffentlichen Gewalt gibt. Die staatlichen Produktionsbetriebe mit oder ohne Gewinnabsicht waren dagegen schon eingeschlossen. Das Problem der Behandlung des Staates nun, wie wir es kurz nennen wollen, ist die maxima crux der Sozialproduktsrechnung, wobei bis heute keine befriedigende Lösung in Aussicht zu sein scheint. Wir können die Behandlung dieses Fragenkomplexes nur skizzenhaft zeichnen und einige Literaturhinweise in der Anmerkung[84] geben.

Der grundlegende Unterschied der Verwaltungsdienstleistungen gegenüber der Produktion von Gütern und Diensten der sonstigen Produktionseinheiten liegt in der Zwangsläufigkeit der Annahme, vor allem aber darin, daß die spezielle Entgeltlichkeit und damit ein Marktpreis fehlt. Während durch den Marktpreis ein gewisses Regulativ gegeben ist, nämlich dergestalt, daß unerwünschte Leistungen auf die Dauer eben nicht honoriert werden, fehlt bei den Staatsleistungen ein entsprechendes Kriterium. Deshalb ist auch ein wenigstens ungefährer Anhaltspunkt über ihre Nützlichkeit nicht zu erlangen. Die Verwaltungsdienstleistungen können nur an den Kosten gemessen werden. Bei einem Anwachsen des öffentlichen Verwaltungsapparates in aufwandmäßiger Hinsicht und einer Erweiterung der staatlichen Aufgaben in Gebiete, die für den Staatsbürger keinen direkten Nutzen bringen, steigt das Sozialprodukt an, ohne daß sich die effektiven Leistungen für den "Verbraucher" erhöht hätten. Ein extremes Beispiel hierfür liefert die Verwaltung in den Zeiten einer Bewirtschaftung sämtlicher Güter, wie während des Krieges und der Nachkriegsjahre. Eine Aufwands- und Ertragsrechnung wie bei Betrieben ist infolge der generellen Tätigkeit des

84 Colm, Gerhard: "Die öffentliche Finanzwirtschaft im Rahmen des Volkseinkommens" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1951, Bd.35, S. 115 ff.
Kuznets, Simon: Economic Change, London 1954, S. 197-199
Kuznets, Simon: "Government Product and National Income" in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951, S. 178-245
Ohlsson, Ingvar: On National Accounting Stockholm 1953, S. 108 ff.
Sagoroff, Sl.: Unterscheidung zwischen universellem und wirtschaftlichem Gesamtreinprodukt, z.B. in:
Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948, S. 53 ff. und S. 115 ff.
"Die Berechnung des Volkseinkommens als statistisches Problem" in Allge-

Staates jedenfalls nicht möglich. Wenn Ruggles[85] z. B. auch noch die Tätigkeit des Parlaments zum Sozialprodukt rechnen will, ergibt sich eine Ausweitung der Sozialproduktsrechnung in Bereiche, die kein greifbares bzw. rechenbares Leistungsergebnis mehr liefern können.

Ein weiteres Problem der öffentlichen Verwaltungsdienstleistungen ergibt sich daraus, daß offensichtlich nicht alle Leistungen zum Endverbrauch zu zählen sind. Man versuchte deshalb die Leistungen der öffentlichen Verwaltung in wirtschaftsfördernde Dienstleistungen und in solche des Endverbrauchs zu teilen. Diese wirtschaftsfördernden Dienstleistungen sind dann Vorleistungen und dürfen somit im Sozialprodukt nicht erscheinen. Die Aufteilung ist jedoch sehr schwierig und kaum befriedigend[86]. Die Problematik der Trennung wird aber noch verschärft, wenn man den Gegenwert der privaten Produktionseinheiten für die produktionsfördernden Staatsleistungen zu ermitteln versucht. Wir sind der Ansicht, daß der Staat nur den "Rahmen" schafft, in dem sich die Gütererzeugung abspielt. Der allgemeine Schutz der rechtsstaatlichen Ordnung und die Ergebnisse der staatlichen Tätigkeit kommen nämlich allen Staatsbürgern zugute, nicht nur den Produktionseinheiten. Bei einzelnen Leistungen, z. B. dem Wegebau, mag dies für die Betriebe von verhältnismäßig größerem Wert sein, doch fehlt es jedenfalls am Zug um Zug-Verhältnis, bzw. allgemein gesagt, am Tatbestand der Gegenleistung[87]. Eine Ausnahme bilden Gebühren-und Beiträge der

---

Forts. d. Fußnote von S. 42

meines Statistisches Archiv, München 1949, Bd. 33, S. 171 ff.
"Die statistische Erfassung des Volkseinkommens", in derselben Zeitschrift, München 1950, Bd. 34, S. 258
Shoup, Carl S. :Principles of National Income Analysis, Boston 1947, S. 231-288
Stone, Richard: "Functions and Criteria of a System of Social Accounting" in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951, S. 1-74, vor allem S. 23-24

85 Ruggles, Richard: Volkseinkommen ..., op. cit., S. 16

86 Die Idee der Trennung in produktionsfördernde und konsumbestimmte Leistungen stammt wohl aus dem Statistischen Reichsamt, zurückgehend auf Paul Jostock. Vergl. hierzu: Das deutsche Volkseinkommen vor und nach dem Kriege, Nr. 24 der Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs, Berlin 1932, S. 15, sowie Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 84 ff. Vergl. auch die Überlegungen von Colm, Gerhard: "Public Revenue and Public Expenditure" in Studies in Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, New York 1937, Bd. I

87 Deshalb hatten wir die indirekten Steuern zu den Wertschöpfungszahlungen ohne Gegenleistung rechnen können.

Produktionseinheiten an den Staat, die als Vorleistungen für spezielle Dienste anzusehen sind.

Der Staat erzielt Einnahmen aus verschiedenen Quellen[88], darunter aus direkten und indirekten Steuern und tritt auf der anderen Seite als Verbraucher, als Umverteiler von Einkommen (bei der Auszahlung der Transfereinkommen, wie z. B. Renten) und eben als Produktionsstelle von Dienstleistungen auf. Die direkten und indirekten Steuern sind aber, wie die meisten Einnahmen des Staates, nicht zweckgebunden. Der Weg der Einnahmen bis zur Erzeugung der produktionsfördernden Dienstleistungen bzw. bis zur Auszahlung der Transfereinkommen läßt sich also nicht durch den Staatshaushalt verfolgen. Von verschiedenen Seiten[89] wurde nun empfohlen, alle indirekten Steuern als Gegenwert der Produktionseinheiten für die produktionsfördernden staatlichen Dienstleistungen anzusehen[90]. Damit spaltet man den Begriff des Nettosozialprodukts. Von dem Nettosozialprodukt zu Marktpreisen werden die indirekten Steuern abgesetzt (Subventionen des Staates gelten als negative indirekte Steuern) und das so erhaltene "Nettosozialprodukt zu Faktorkosten" wird als Volkseinkommen bezeichnet. Obwohl man sich inzwischen überzeugt hat [91], daß die indirekten Steuern nicht den produktionsfördernden Leistungen des Staates entsprechen, wird der Begriff des Nettosozialprodukts zu Faktorkosten beibehalten. Vor allem glaubt man [92], daß sich diese Größe besonders gut für Unter-

---

88 Bartels, Hildegard: "Das Einkommenskonto für den Staat in den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 3, S. 119 ff.

89 Vergl. die Diskussion ("The Economica Discussion") zwischen J.R. Hicks und Simon Kuznets in Economica, London, die auf den Beitrag von Hicks "The Valuation of the Social Income" (1940) zurückgeht und dann 1948 (Februar, Mai und August) mit mehreren Aufsätzen unter diesem Titel geführt wurde. Eine sehr gute Darstellung der Argumente gibt Ingvar Ohlsson, op. cit., in den Abschnitten "The Valuation of the Social Income" (S. 108-113) und "Notes on Indirekt Taxes" (S. 113-118)

90 Aus diesem Grunde werden wohl auch die indirekten Steuern nicht zur Wertschöpfung gerechnet.

91 Colm, Gerhard, op. cit., S. 124
Ohlsson, Ingvar, op. cit., S. 114 ff.

92 Fürst, Gerhard: "Die amtliche Statistik im Dienste der Produktivitätsmessung" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1953, Heft 6, S. 242

suchungen zur Produktivität der Produktionsfaktoren eignet (vergl. hierzu unsere Analyse der Lohnquote 2). Die Bezeichnung Volkseinkommen ist aber irreführend, weil es nur der an die Produktionsfaktoren gezahlten Summe gleichgesetzt wird, d.h. der Summe der Faktoreinkommen.

In jüngster Zeit haben sich einige führende Fachleute gegen die Anwendung des Faktorkostenkonzepts ausgesprochen [93]. Nach ihrer Ansicht ist das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen als Volkseinkommen zu bezeichnen. (Um Mißverständnisse zu vermeiden, wollen wir in dieser Arbeit aber als Volkseinkommen das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten belassen.) Das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten hat sowieso nur in der Entstehungs- und Verteilungsrechnung (Produktionsfaktoreinkommen) Aussagekraft, muß in der Verwendungsrechnung dagegen durch das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen ersetzt werden, da in diesem Falle die Marktpreise entscheidend sind. Das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen weist jedoch Doppelzählungen auf, wenn man an dem Vorhandensein von produktionsfördernden staatlichen Dienstleistungen festhält. Im Sozialprodukt sind also noch Vorleistungen eingeschlossen [94]. Gerhard Colm glaubt, daß man allein das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen verwenden sollte und diesen "kleinen, aber verhältnismäßig wenig schwankenden Betrag an Doppelzählungen" [95] in Kauf nehmen kann. Der Fehler sei sicherlich kleiner als derjenige bei der Verwendung des Faktorkostenkonzepts und wahrscheinlich kleiner als derjenige bei einer Trennung der Staatsausgaben in solche für konsumbestimmte und in solche für produktionsfördernde Dienstleistungen.

Abschließend seien die Möglichkeiten der Behandlung des Staates angeführt, wie sie Sagoroff sieht. [96]

I. Der Staat wird aus der Sozialproduktsrechnung eliminiert. Alle Begrif-

---

93 Colm, Gerhard, op. cit., S. 114 ff.
Frisch, Ragnar: "Attempt at Clarification of Certain National Income Concepts", Denkschrift des Wirtschaftsinstituts der Universität Oslo vom 8. Oktober 1949, zitiert bei Colm G., S. 125 und Ohlsson, Ingvar, op. cit., S. 113-118
Sagoroff, Sl., vergl. Fußnote 84
Vergl. außerdem Fußnote 133

94 Die gleichzeitige Verwendung der beiden Nettosozialproduktsbegriffe in der amtlichen deutschen Statistik scheint uns deshalb nicht ohne Widerspruch zu sein.

95 Colm, Gerhard, op. cit., S. 124

96 Sagoroff, Slawtscho: Wirtschaftsstatistik, Bern 1951, S. 134/135; sinngemäß übernommen.

fe bleiben so, wie wir sie definiert hatten. Die Zahlungen der staatlichen Verwaltungsdienststellen an ihre Beschäftigten erscheinen als abgeleitete Einkommen, da sie aus dem ursprünglichen Einkommen des Staates (Steuern) bestritten werden. Die öffentlichen Körperschaften sind also nur Endverbraucher.

II. Die staatlichen Verwaltungsdienststellen sind ebenfalls wertschöpfende Produktionseinheiten. Sie leisten Verwaltungsdienste an die anderen Produktionseinheiten:

1. Sie leisten so viele Dienste als die direkten und indirekten Abgaben der anderen Produktionseinheiten betragen. Demnach müssen alle diese Abgaben in den Vorleistungen ausgewiesen werden.

2. Sie leisten so viele Dienste als die indirekten öffentlichen Abgaben, d.h. die indirekten Steuern, betragen. Diese werden in den Vorleistungen, die direkten Steuern dagegen als Wertschöpfungsbestandteile ausgewiesen. Diese Behandlung wird bei dem Nettosozialprodukt zu Faktorkosten vorgenommen.

3. Sie leisten keine Dienste, alle Abgaben werden als Wertschöpfungsbestandteile ausgewiesen. Diese Auffassung ergibt das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen.

In den Fällen II/1 und II/2 produzieren die Verwaltungsstellen somit Produktionsgüter und Konsumgüter, im Falle II/3 dagegen nur Konsumgüter. Im Falle I schließlich erzeugen sie keine Güter im Sinne des Produktionssystems.

Um die spätere Analyse der Lohnquote nicht zu komplizieren, wollen wir uns der allgemeinen Übung anschließen und die öffentlichen Verwaltungsdienstleistungen mit dem Kostenwert zum Sozialprodukt zählen. Das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen unserer früheren Definition (S. 27 ff) ist also um das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit der Arbeitnehmer des öffentlichen Dienstes und um die Nettomieten für die vom Staat benutzten Gebäude zu erhöhen.

VI) Zusammenstellung der Sozialproduktsbegriffe und der daraus abgeleiteten Größen

Neben den Sozialproduktsgrößen Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen, Nettosozialprodukt zu Marktpreisen und zu Faktorkosten sind in der angelsächsischen Statistik [97] weitere abgeleitete Begriffe entwickelt worden, von denen die für uns bedeutsamen kurz besprochen werden sollen. Es sind dies das private Einkom-

97 Zu der Entwicklung dieser und weiterer Begriffe vergl. Meade, John/Stone, Richard: National Income and Expenditure, Cambridge 1952, S. 15 ff. Ruggles, Richard, op.cit., S. 95 gibt ebenfalls eine Zusammenstellung der Begriffe mit Erläuterungen.

men (private income), das persönliche Einkommen (personal income) und das persönlich verfügbare Einkommen (disposable income).

Setzt man vom Nettosozialprodukt zu Faktorkosten das Einkommen des Staates aus Vermögen und Unternehmertätigkeit ab und zählt die Transferzahlungen an Private hinzu, so erhält man die Gesamtsumme des privaten Einkommens vor der Besteuerung (private income before tax).

Wird dieses private Einkommen um die unverteilten Gewinne und die direkten Steuern der Kapitalgesellschaften vermindert, so ergibt sich das persönliche Einkommen (personal income before tax).

Das persönlich verfügbare Einkommen (disposable income) schließlich erhält man nach Abzug der direkten Steuern und sonstigen Zwangsabgaben (z.B. Beiträge zur Sozialversicherung) vom persönlichen Einkommen.

Einen abschließenden Überblick über die Begriffe der Sozialproduktsrechnung möge die folgende Tabelle geben [98]:

---

98 Schmedtje, Jochen: "Sozialprodukt und Volkseinkommen" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jg. 1952, Heft 12, S. 481.
Einen guten Überblick über Methoden und Begriffe der Sozialproduktsrechnung gibt auch Bowley, A.L.: Studies in the National Income, 1924-1938, Cambridge 1944

Entstehungsrechnung	Verteilungsrechnung	Verwendungsrechnung
Wertschöpfung der [99] einzelnen inländischen Bereiche (Land- und Forstwirtschaft, Industrie usw.)	Löhne, Gehälter, Zinsen und Gewinne (einschließlich direkte Steuern, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung)	Privater Verbrauch + Staatsverbrauch + Investitionen
= Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Inlandseinkommen) - Faktoreinkommen an das Ausland + Faktoreinkommen aus dem Ausland	= Volkseinkommen - Vermögens- und Unternehmereinkommen des Staates + Einkommensübertragungen an den privaten Sektor	= Gesamtbetrag der im Inland verfügbaren Güter und Dienste + Exporte (einschließlich Faktoreinkommen aus dem Ausland)
= Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen) + indirekte Steuern - Subventionen	= Privates Einkommen - unverteilte Gewinne privater Kapitalgesellschaften - direkte Steuern privater Kapitalgesellschaften	= Gesamtbetrag der überhaupt verfügbaren Güter und Dienste - Importe (einschließlich Faktoreinkommen an das Ausland)
= Nettosozialprodukt zu Marktpreisen + Abschreibungen	= Persönliches Einkommen - direkte Steuern, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung	= Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen
= Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	= Verfügbares Einkommen	

99 Die Wertschöpfung umfaßt nach Ansicht des Statistischen Bundesamt nicht die indirekten Steuern. Zur Begründung vergl. Fußnote 71.

ZWEITER TEIL

DER ZÄHLER DER LOHNQUOTE

ABLEITUNG UND ZUSAMMENHANG VERSCHIEDENER EINKOMMENSGRÖSSEN UND IHRE PROBLEMATIK

I) Die "Objektivierung" des Einkommensbegriffes

Beim Nenner der Lohnquote steht mit einer der gewöhnlich berechneten Sozialproduktszahlen die gemeinsame Bezugsgröße wenigstens insoweit fest, als es sich um allgemein anerkannte Abgrenzungen handelt. Die Auffassungen über den Umfang und Inhalt des Zählers der Lohnquote dagegen gehen weit auseinander (Wirtschaftswissenschaftliches Institut der Gewerkschaften und "Der Arbeitgeber"). Zum Ausgangspunkt unserer Betrachtungen haben wir deshalb nicht eine der üblichen Lohn- und Gehaltssummen (brutto oder netto) zu nehmen, sondern eine noch näher zu bestimmende Einkommensgröße der "unselbständig Beschäftigten". Es wird zu untersuchen sein, ob sich von der Wertschöpfung ausgehend nicht mehrere derartige Größen entwickeln lassen, von denen jede eine andere Aussagekraft besitzt. Wir werden weiterhin feststellen müssen, auf welche Weise diese Einkommensgrößen voneinander abzuleiten sind.

Eine derartige Betrachtung, auch wenn sie letzten Endes das Einkommen der einzelnen Wirtschaftssubjekte erfassen will, hat also von der gesamtwirtschaftlichen Einkommenssumme, d.h. von der Wertschöpfung auszugehen und den Fluß der Einkommenszahlungen bis zum Individuum zu verfolgen, niemals umgekehrt. Dies gilt für die theoretische Ermittlung des Einkommens unbedingt. Erst wenn solcherart die Einkommensbestandteile erkannt sind, lassen sie sich auch in der Praxis, die meist den umgekehrten Weg vom Individuum zur Volkswirtschaft geht, noch bei den einzelnen Einkommensempfängern feststellen. Auf diese Weise erst wird es möglich sein, Einkommensteile im Sinne der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als solche zu erkennen, die den einzelnen nicht mehr als Einkommen erscheinen mögen (z.B.

die sogenannten Werbungskosten). Eine gewisse Objektivierung des (an sich subjektbezogenen) Einkommensbegriffes ist daher erforderlich. Die Summierung von Einzeleinkommen, subjektiv aufgefaßt, genügt nicht. Das bedeutet, daß das Einkommen als gesamtwirtschaftliche Summe definiert werden muß, noch vor seiner Verteilung auf die einzelnen Wirtschaftssubjekte. Die Ermittlung des Einkommens hat also an der Quelle der Einkommenserzeugung, der Wertschöpfung, anzusetzen und als erstes die Verteilung auf die Produktionsfaktoren zu untersuchen. Dann erst wird der Strom dieser Faktoreinkommen in seiner Verteilung und Verästelung bis zu den Nettoeinkommen der Individuen verfolgt. An geeigneten Stellen wollen wir diesen Einkommensstrom in einer "Momentaufnahme" festhalten und werden so zu verschiedenen Einkommensgrößen kommen.

Für unsere Zwecke, d.h. aus dieser Objektivierung heraus, haben wir alle Zuweisungen aus der Wertschöpfung als Einkommen zu definieren, oder einfacher gesagt, die Wertschöpfung dem Einkommen gleichzusetzen. Damit sind letzten Endes auch die abgeleiteten Einkommen erfaßt, da wir sie früher als indirekt aus der Wertschöpfung abstammend gekennzeichnet hatten. Bei den einzelnen Aufwendungen der Unternehmer muß demnach geprüft werden, ob sie Wertschöpfungsbestandteile, also Einkommen sind, oder ob sie zu den betrieblichen Vorleistungen gehören. Für die Praxis kann die Definition des Einkommens somit nur in der Aufzählung der einzelnen Einkommensbestandteile bestehen.

II) Die Wertschöpfungsbestandteile als Faktoreinkommen[100]

Die drei Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden erhalten für ihre Mitwirkung bei der Gütereinkommenserzeugung, dem Ertragserzielungsprozeß, durch die Geldeinkommensverteilung, im Ertragsverteilungsprozeß, Einkommen zugewiesen. Diese Zahlungen aus der Wertschöpfung nennen wir Faktorzahlungen. Subjekte im Sinne dieser funktionellen Einkommensverteilung sind die einzelnen Produktionsfaktoren[101]. Nur dem Produktionsfaktor Arbeit

---

100 Von der Gruppe "Wertschöpfungszahlen ohne Gegenleistung" wird jetzt abgesehen. Die indirekten Steuern sind als Einkommen des Staates anzusehen. Der Rest des Postens muß zum Unternehmereinkommen geschlagen werden.

101 Nach Heinrich v. Stackelberg sind in der funktionellen Einkommensverteilung die Produktionsfaktoren und in der personellen Einkommensverteilung die Haushalte als Einkommensempfänger anzusehen. (Heinrich v. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 260).

sind die Arbeitnehmer zuzurechnen, ebenso fremdes Kapital und fremder Grund und Boden den Faktoren Kapital und Boden. (Der Betriebswirt faßt Kapital und Boden zum Produktionsfaktor Kapital zusammen.) Die Entgelte, die für die Mitwirkung von unselbständiger Arbeit und fremdem Kapital und Boden gezahlt werden, sind also den Produktionsfaktoren leicht zuzuordnen. Die nun verbleibende Residualgröße, das Unternehmereinkommen, widersetzt sich jedoch einer Zuordnung zu einem einzigen Produktionsfaktor. Von manchen Seiten wird die Unternehmerleistung als vierter Produktionsfaktor neben Arbeit, Kapital und Boden angesetzt. Für die Zusammenhänge der Einkommensverteilung erscheint es uns aber vorteilhafter, aus der Residualgröße Unternehmereinkommen die den einzelnen Produktionsfaktoren zurechenbaren Bestandteile auszuscheiden. Werden Arbeitsleistung, Eigenkapital und eigener Grund und Boden nämlich nicht im eigenen, sondern in einem fremden Haushalt eingesetzt, so ergeben sie an Stelle des Residualeinkommens ein Preiseinkommen.

Das Unternehmereinkommen kann man folgendermaßen zergliedern:

a) Unternehmerlohn (er gehört zum Faktor Arbeit)

b) Zinsen auf das dem Unternehmer gehörende Kapital, die sogenannten Eigenkapitalzinsen (sie sind dem Faktor Kapital zuzurechnen)

c) Miete, Pacht für den dem Unternehmer gehörenden Grund und Boden (dieser Posten ist zum Faktor Boden zu zählen)

Alle drei Größen sind kalkulatorisch zu errechnen.

d) Allgemeines Unternehmerwagnis (kalkulatorisch errechnete Prämie)

e) Differentialrenten.

Diese Differentialrenten allein ergeben das Netto-Unternehmereinkommen. (Netto ist also nicht im Sinne der Besteuerung zu verstehen.) Das Unternehmereinkommen wird auch oft als Unternehmergewinn bezeichnet. Die Bezeichnung Gewinn ist aber im Zusammenhang mit der Wertschöpfungsrechnung nur unter Vorbehalt zu verwenden. Der Gewinn ist betriebswirtschaftlich, sowohl hinsichtlich der Definition als auch der periodenmäßigen Ermittlung, eine umstrittene Größe. Er enthält neben Einkommensteilen im Sinne der Sozialproduktsrechnung auch andere Bestandteile. Als Beispiele seien die sogenannten Buchgewinne genannt. Auch Erträge aus Verkäufen von Anlagen etwa würden nur dann Einkommen in unserem Sinne darstellen, wenn die Veräußerung berufsmäßig erfolgt, wie z.B. bei einem Makler, und der Ertrag somit in der besonderen Leistung des Verkäufers begründet ist.

Auch wenn man der Einteilung in Arbeits- und Besitzeinkommen folgt[102],

---

102 v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin 1948, S. 237

ergibt sich das Unternehmereinkommen wiederum als Mischform. Je nach Art und rechtlicher Ausgestaltung der Produktionseinheit tendiert das Unternehmereinkommen mehr zum Arbeitseinkommen, also zum Produktionsfaktor Arbeit (z.B. bei kleinen Händlern, Handwerkern und Bauern), oder zum Besitzeinkommen, also zu den Faktoren Kapital und Boden (etwa bei den Gewinnen der Kapitalgesellschaften).

Ein Faktoreinkommen des Produktionsfaktors Arbeit ist, nach unseren bisherigen Überlegungen, für die Zwecke der Lohnquotenrechnung somit nicht sinnvoll. Es würde auch den Unternehmerlohn für die Arbeitsleistung des Unternehmers umfassen müssen. Es sei uns deshalb gestattet, aus dem Produktionsfaktor Arbeit einen Produktionsfaktor unselbständige Arbeit abzuspalten und die funktionelle Einkommensverteilung nur auf ihn zu beziehen.

III) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der funktionellen Einkommensverteilung

1) Die grundlegenden Definitionen

Als Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit sind alle Zuweisungen aus der Wertschöpfung an den Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zu erfassen, die anläßlich eines bestehenden oder früheren Arbeitsverhältnisses innerhalb eines bestimmten Zeitraums gewährt werden, soweit die Beträge rechtlich aus der Verfügungsmacht des Arbeitgebers (Unternehmers) ausscheiden.

Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit kann auch als negative Abgrenzung formuliert werden. Es erfaßt dann alle Aufwendungen der Unternehmer, die weder

betriebliche Vorleistungen noch
Einkommen aus Kapital oder Grund und Boden noch
Einkommen aus Unternehmertätigkeit sind und
denen kein Vermögenszuwachs für den Unternehmer gegenübersteht.

Der Produktionsfaktor unselbständige Arbeit umfaßt die Gesamtheit der unselbständig Beschäftigten, also der Arbeitnehmer. Abgrenzungen dieses Begriffes finden sich unter anderem in der Sozialversicherung (Reichsversicherungsordnung), im Betriebsverfassungsgesetz (§ 4 BVG) und im Steuerrecht (§ 1, Abs. II, Ziff. 4 Lohnsteuer-Durchführungsverordnung 1955). Die De-

finition des Steuerrechts ist als die umfassendere anzusehen. Für die Grenzfälle der Unselbständigen ist es in der Praxis von Bedeutung, daß man sich des Umfanges des in der Erhebung verwendeten Begriffes bewußt ist und ihn für die Zwecke der Analyse auch mitteilt. (Vgl. die Behandlung von mithelfenden Familienangehörigen im Standard-System, op.cit. S. 62.) Fraglich ist, ob ehemalige Betriebsangehörige noch zum Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zu rechnen sind. Stellt man auf das reine Leistungsprinzip ab (Leistungseinkommen nur aus dem Beitrag zur laufenden Produktion), so wären derartige Zahlungen, etwa Pensionen, lediglich zu den Spenden innerhalb des Postens "Wertschöpfungszahlungen ohne Gegenleistung" zu zählen. Über die Fiktion der postponierten Gehaltszahlungen, d.h. des schon während der Arbeitszeit verdienten Einkommens, kann man sie aber zum Faktoreinkommen rechnen. Das ist um so mehr möglich als auch den tätigen Arbeitnehmern Entgelte nicht nur für ihre Leistungen in der Produktion zufließen.

2) Der Versuch einer Aufstellung der Einkommensbestandteile

a) Vorbemerkungen

1. Aus der Definition des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit ergibt sich, daß einzelbetrieblich gesehen nicht nur die ordentlichen betriebseigenen Aufwendungen (Kontenklasse 4), sondern auch Teile der außerordentlichen betriebseigenen und ebenso der ordentlichen und auch außerordentlichen betriebsfremden Aufwendungen (Kontenklasse 2) [103] zum Faktoreinkommen zu rechnen sind. Es fehlt aber schon in den einzelnen Produktionseinheiten eine klare begriffliche Abgrenzung, systematische Ordnung und Gliederung der Bestandteile des Faktoreinkommens, nämlich "an einer Art Kontenrahmen für den Faktor Arbeit im Betrieb" [104]. Es kann auch in dieser Arbeit nicht der Versuch unternommen werden, die für uns maßgebenden Aufwendungen in eine erschöpfende systematische Ordnung zu bringen und die etwa vorkommenden und möglichen Einkommenszahlungen aufzuzählen. Die Möglichkeiten und Arten der sogenannten freiwilligen sozialen Leistungen sind noch vielfältiger als die Formen der direkten Entlohnung. Im übrigen scheint es uns richtiger, die freiwilligen sozialen Leistungen , so im Gegensatz zu den gesetzlichen Sozial-

103 Nach dem allgemeinen Kontenrahmen, wie er dem "Erlaß des Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers - II/Pr. 19263/37 - und des Reichskommissars für die Preisbildung - VI 9991/37 - vom 11.11.1937 betr. Grundsätze für Buchhaltungsrichtlinien" beigefügt ist.

104 Spiegelhalter, Franz: "Ein Sozial-Kontenplan für die Industrie", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jg. 1952, Heft 14, S. 545

leistungen bezeichnet, besser als betriebliche Sozialleistungen zu kennzeichnen. Sie können namlich im Innenverhaltnis sehr wohl rechtlich fundiert sein. Freiwillig im obenstehenden Sinne bezieht sich grundsatzlich nur auf den freien Entschluß des Unternehmers, der zur Gewährung dieser Leistungen einst führte. Freiwillige Sozialleistungen sind daher in vielen, wenn nicht in den meisten Fällen nur mehr eine historische Kategorie.

2. Es läßt sich oft mit Bestimmtheit nicht sagen, ob man einzelne Aufwendungen oder auch nur Teile von ihnen, z. B. bei den Aufwandsentschädigungen, als Zahlungen aus der Wertschöpfung oder als betriebliche Vorleistungen aufzufassen hat. Ebenso bleibt in vielen Fällen die Frage offen, ob die Beträge zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit oder zum Einkommen aus Unternehmertätigkeit zu rechnen sind (z. B. bei Pensionsrückstellungen). Die Komplexität der Wertschöpfung wird sich immer erweisen, denn wo man den Schnitt auch ansetzen mag, Grenzfälle werden immer bleiben. Der Ausweg liegt in dem Kompromiß der Konvention und in der Beachtung der Dimensionen der einzelnen Aufwendungen, die im Rahmen der Gesamtgröße des Einkommens oft keine Rolle spielen werden (vgl. unter 6.).

3. Zur Unterscheidung von Wertschöpfung und Vorleistungen kann man folgende Faustregel aufstellen: Zur Wertschöpfung gehören alle Aufwendungen, die geeignet sind die Lebenshaltung der Arbeitnehmer zu verbessern bzw. ihr Leben gefälliger zu machen, es sei denn, sie dienten unmittelbar Produktionszwecken. Entscheidend wird das Zurücktreten des betrieblichen Charakters gegenüber dem sozialen Charakter der Aufwendungen sein. Dies ist im allgemeinen dann der Fall, wenn die Person des Arbeitnehmers im Mittelpunk der Maßnahme steht. Sicherung und Verbesserung des Arbeitsplatzes und der Arbeitsbedingungen fallen daher unter die Vorleistungen. Dasselbe gilt z. B. für Unfallschutz und für Werkzeuge und typische Berufskleidung.

Die Abgrenzung von Faktoreinkommen aus unselbstandiger Arbeit und Unternehmereinkommen ist besonders schwierig bei der Verwendung von Wertschöpfungsbestandteilen zur Bildung von bestimmten Fonds, Kapitalansammlung für Pensionsverpflichtungen z. B., wenn den Arbeitnehmern keine rechtlich einwandfrei umrissenen Ansprüche auf Leistung zustehen, in unserem Beispiel also keine rechtsverbindliche Pensionszusage vorliegt. Die Naturalleistungen werden zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit gerechnet. Ihre Bewertung kann erfolgen nach den "üblichen Mittelpreisen des Verbrauchsorts"[105], zu "Kleinhandelspreisen"[106] (das ist eine Bewertung nach der Einkommenseigenschaft,

105 § 3, Abs. 1 Lohnsteuerdurchführungsverordnung 1955

106 Clark, Colin: "Internationaler Vergleich der Volkseinkommen" in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena 1938, Bd. 47, S. 57 ff.

nämlich zu dem Betrag, den der Arbeitnehmer auf dem Markt aufwenden müßte) oder schließlich zu den Anschaffungskosten des Arbeitgebers[107], dies ist die Bewertung nach der Kosteneigenschaft. Dieser letzte Ansatz kommt dem Wesen der Wertschöpfungsrechnung auch bedeutend näher, denn aus der gesamten Wertschöpfung werden nur diese Kostenbeträge für den Arbeitnehmer aufgewendet. Deshalb wollen wir die Anschaffungskosten des Arbeitgebers zum Bewertungsmaßstab für die Naturalleistungen wählen.

4. Aktivierte bzw. aktivierungspflichtige betriebliche Sozialleistungen gehören nicht zum Einkommen der Arbeitnehmer, da diesen Aufwendungen ein Vermögenszuwachs für den Unternehmer gegenübersteht. Als Beispiele seien Kantinen und Erholungsheime genannt. Analog der allgemeinen Behandlung des Anlagevermögens wären aber unserer Meinung nach die Abschreibungen des Sozialvermögens als Aufwand zu den betrieblichen Sozialleistungen zu rechnen. Diese Auffassung ist zwar betriebswirtschaftlich berechtigt, bei ihrer Durchführung in der Sozialproduktsrechnung begegnen wir aber Schwierigkeiten.

In der Entstehungsrechnung wird der zeitliche Zusammenhang zerrissen, denn nur im Zeitpunkt des Erwerbs des Sozialvermögens werden der Wertschöpfung Beträge entnommen.

In der Verteilungsrechnung würde zwar aufwandmäßig und wirkungsmäßig richtig verteilt, weil die Nutzungen den Arbeitnehmern über mehrere Perioden hinweg zufließen. Die Wertschöpfung dieser Periode wird aber wiederum nicht in Anspruch genommen.

In der Verwendungsrechnung wären die Beträge, zeitlich wieder nicht befriedigend, als Ersatzinvestitionen der Unternehmer zu werten. Die Problematik ähnelt stark derjenigen der sonstigen Abschreibungserlöse.

Befriedigender und für die Zwecke der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, die von den Marktvorgängen ausgeht auch besser, ist die Zurechnung des Sozialvermögens zum Unternehmereinkommen ohne Aufteilung des aktivierten Betrages. Die Vermögenswerte scheiden ja aus der Verfügungsmacht des Unternehmers nicht aus. Eine Änderung ihrer Zweckbestimmung bzw. das Ende ihrer sozialen Wirksamkeit ist immer noch möglich (vgl. auch unsere Unterscheidung von bedingten und unbedingten Teilen der Wertschöpfung, S. 74 ff.). Die Abschreibungen des Sozialvermögens können also nicht zu den betrieblichen Sozialleistungen gezählt werden, sie sind jedoch außerhalb der Lohnquotenrechnung zu beachten. Sie dürfen nämlich keinesfalls als vollwertige Bestandteile des Unternehmereinkommens gewertet werden.

5. Die Übergänge zwischen einerseits den direkt und indirekt leistungsbezogenen Aufwendungen und andererseits den sozialpolitisch bedingten Zu-

---

107 Ein Standard-System..., op. cit., S. 62

weisungen aus der Wertschöpfung sind flüssig. Viele der Sozialleistungen werden verschieden reichlich und häufig je nach Leistung und Betriebszugehörigkeit ausfallen.

6. Da es sich an dieser Stelle um eine theoretische Untersuchung zur Begriffsklärung handelt, muß grundsätzlich ohne Rücksicht auf die Bedeutung der einzelnen Einkommensposten für die Gesamtgröße des Einkommens vorgegangen werden. In Literatur und Praxis besteht weitgehende Unklarheit darüber, ob und inwieweit die Sozialleistungen zum Einkommen zu rechnen sind. Wir hatten schon festgestellt, daß über die Zugehörigkeit der einzelnen Aufwendungen zum Einkommen nur von Fall zu Fall entschieden werden kann. Das darf uns jedoch nicht hindern, einen Katalog der Einkommensbestandteile aufzustellen und damit den Begriff des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit möglichst genau abzugrenzen. Für neu auftauchende Aufwandsposten kann dann durch analoge Anwendung der in dem Katalog entwickelten Kriterien die Frage der Einkommenseigenschaft leichter entschieden werden. Für die Praxis aber bleibt allein entscheidend, ob die Dimension der einzelnen Einkommensposten und damit ihre Bedeutung für die Gesamtgröße des Einkommens eine so differenzierte Untersuchung rechtfertigt. Bei dem reichlich summarischen Aussagewert der Lohnquoten, wie wir ihn noch kennenlernen werden, genügt die Berechnung der Quoten mit einer, höchstens zwei Dezimalen, wenn die relativen Fehler der Bestandteile des Quotienten recht klein sind. Außerdem ist, wie bei allen Einkommensberechnungen, tendenziell eine Unterschätzung der Einkommenssumme zu erwarten. Kleinste Einkommensposten bleiben also ohne Einfluß bei der Berechnung der Quote. Allerdings können Einkommensteile, die samtwirtschaftlich nur von untergeordneter Größenordnung und damit Bedeutung sind, für die Lebenshaltung der relativ wenigen Arbeitnehmer, die sie beziehen, von großer Bedeutung sein. Dies gilt besonders für die Auslösungen (vgl. S. 65) und in geringem Maße für die Naturaleinkommen, die durch den Ansatz zum Aufwandswert (Kosten des Arbeitgebers) hinter ihrem Einkommenswert für die Arbeitnehmer zurückbleiben. Derartige Fälle lassen sich aber bei Quotenbildungen nicht vermeiden, da diese ja nicht auf die Verhältnisse bestimmter Wirtschaftssubjekte Rücksicht nehmen können.

Die Aufstellung der Einkommensbestandteile rechtfertigen wir also mit der Notwendigkeit einer möglichst genauen Begriffsklärung und einer beispielgebenden Untersuchung der Einkommenseigenschaft verschiedener Aufwendungen der Unternehmer. Damit können wir auch mehr Klarheit in die Zusammensetzung des Unternehmereinkommens bringen (vgl. S. 74 ff.). Da das Unternehmereinkommen als Residualgröße definiert ist und sich deshalb in der praktischen Ermittlung nur über den Abzug des Einkommens aus Arbeit, Kapital usw. vom Sozialprodukt ergeben kann, kommt einer möglichst genauen Definition dieser

Einkommensarten und damit vor allem des Einkommens aus unselbständiger Arbeit als größtem Posten besondere Bedeutung zu.

Im übrigen kann z. Z. noch nicht gesagt werden, welche Einkommensposten wirklich nur von kleinster Dimension sind. Abgesehen davon können in Zukunft einzelne Einkommensteile in ihrer Bedeutung für die Gesamtgröße wechseln bzw. wachsen. Somit gilt auch für diese Untersuchungen die resignierende Feststellung Richard Stones, daß sich "viele der Probleme, die Anlaß zu schwierigen Fragen ihrer logischen Behandlung geben, in der Praxis dann als zahlenmäßig unbedeutend herausstellen"[108].

b) Der Katalog der Einkommensbestandteile

Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ist zu unterteilen in:
(A) Direkt leistungsbezogene Zuweisungen
(B) Indirekt leistungsbezogene Zuweisungen
(C) Sozialpolitisch bedingte Zuweisungen.

Die Gruppen (B) und (C) umfassen die sogenannten Lohnnebenkosten, das sind die Aufwendungen für die Arbeitnehmer neben den gesetzlichen und tariflichen direkten Leistungsentgelten. Für die Zurechnung zum Einkommen ist es dabei gleichgültig, ob die Zuweisungen

rechtsverbindlich festgesetzt sind, etwa durch Tarifverträge, Besoldungsgesetze, Sozialversicherungsrecht und einzelvertragliche Vereinbarung, oder ob sie freiwillig gewährt werden,

in Geld oder in natura auftreten,

laufend oder unregelmäßig bzw. einmalig vorkommen,

den Arbeitnehmern einzeln oder nur in ihrer Gesamtheit, d.h. nur als Produktionsfaktor unselbständige Arbeit, zurechenbar sind.

(A) Direkt (unmittelbar) leistungsbezogene Zuweisungen

Diese Entgelte werden unmittelbar auf die Arbeitsleistung bezogen. Die Bemessungsgrundlage kann dabei die Art der Arbeit, die Arbeitszeit oder die Arbeitsleistung selbst bzw. das Leistungsergebnis sein. Im wesentlichen handelt es sich also um die besoldungsrechtlich und tariflich festgelegten Entgelte. Dazu gehören auch Zuschläge und Zulagen für längere Arbeitszeit (Überstunden), bessere Leistung (Leistungsprämien), höhere Leistung (progressive Leistungszuschläge), für besondere Verantwortung, auch Erschwerniszulagen (Hitze- und Wasserzuschläge, Schmutzzulagen), ebenso Zulagen für gefährliche Verrichtungen (Gefahrenzuschläge) usw. Zu erfassen sind auch Entgelte

108 Stone, Richard: Definition and Measurement of the National Income and Related Totals, Genf 1947, S. 25

für Nebenbeschäftigungen und Nebenämter im Rahmen des Arbeitsverhältnisses, soweit sie direktes Entgelt darstellen. Schließlich gehören auch zu Gruppe (A) Trinkgelder, auf die der Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch hat, beispielsweise der Bedienungszuschlag im Gaststättengewerbe und die Metergelder beim Möbeltransport.

(B) Indirekt (mittelbar) leistungsbezogene Zuweisungen

(1) Die Gruppe dieser Zahlungen ist jetzt nicht auf die einzelne Leistung, sondern auf die Mitwirkung an der betrieblichen Gesamtleistung bezogen, wenn der Leistungsbeitrag des einzelnen nicht mehr feststellbar ist oder wie unter (b) nicht nur von der Arbeitsleistung abhängt.

(a) Erfolgsbeteiligung in den Formen der Ertrags-, Erfolgs- und Gewinnbeteiligung, allgemeine Jahresabschlußprämien, auch anläßlich besonderer Betriebserfolge gezahlte Beträge.

(b) Leistungsprämien, Umsatzprämien und Tantiemen allgemeiner Art, z. B. für besondere Leistungen von Gruppen und Abteilungen, Prämien für Leistungen im Ein- und Verkauf unter bzw. über dem Preislimit.

(c) Alters- und Dienstalterszulagen, wie Treueprämien usw. und Teuerungszulagen (im Zuschlag zum Arbeitslohn).

(2) Vergütungen für besondere, nicht in den Rahmen des eigentlichen Arbeitsverhältnisses fallende Leistungen, z. B. Verbesserungsvorschläge, Materialeinsparungen, verminderter Verschleiß, Verhütung von Unfällen und Schäden (Brand) usw.

(3) Bezahlung von ausgefallener Arbeitszeit (ohne Verschulden des Arbeitnehmers), Beträge für "entgangenen oder entgehenden Arbeitslohn, oder für die Aufgabe oder Nichtausübung einer Tätigkeit"[109] (sogenannte Abkehr- und Übergangsgelder).

(4) Die Deputate sind mit den Kosten des Arbeitgebers anzusetzen, soweit sie branchenüblich (Tabakwaren, Kohlen) und nach der Verkehrsanschauung Teile des Arbeitslohnes sind (erkennbar z. B. am Einbau in den Tarifvertrag). Erfüllen sie diese beiden Voraussetzungen nicht, so fallen sie unter die Gruppe (C), Ziff. (XIII).

(5) Als letztes sind noch dreizehnte und weitere Monatsgehälter zur Gruppe (B) zu rechnen. Wegen des sozialen Aspektes ihrer Gewährung können sie auch der Gruppe (C), Ziff. (V) zugeordnet werden.

---

109 § 2, Abs. III Lohnsteuer-Durchführungsverordnung 1955

(C) Sozialpolitisch bedingte Zuweisungen (Betriebliche Sozialleistungen)

Grundsätzlich sind die Lohnnebenkosten nur dann Zahlungen aus der Wertschöpfung, wenn der soziale Charakter überwiegt, der betriebliche Charakter der Aufwendungen dagegen zurücktritt. Die Verfügungsmacht des Arbeitgebers über diese Beträge muß zwar rechtswirksam untergegangen, aber noch nicht auf die Arbeitnehmer übergegangen sein, vergl. die Rückstellungen zur Altersversorgung.

Zur Aufgliederung ist zu bemerken, daß die Gruppierung in etwa nach dem Hauptzweck der Leistungen oder nach einem gemeinsamen Oberbegriff vorgenommen wurde, nicht aber nach der rechtlichen Ausgestaltung der Gewährung (gesetzlich, tariflich usw.). Wegen einer Überschneidung von Zweck und Form der Aufwendungen kann die Zurechnung zu einzelnen Gruppen strittig sein, auf Doppelzählungen ist daher besonders zu achten.

(I) Versicherungsbeiträge

(1) Unter dieser Ziffer sind die Zwangsabgaben zu erfassen, d.h. die auf Gesetz beruhenden Zahlungen.

(a) Sozialversicherungsbeiträge (Arbeitgeberanteile)

(i) Invaliden- und Angestelltenversicherung

(ii) Krankenversicherung

(iii) Arbeitslosenversicherung

(b) Beiträge zur Berufsgenossenschaft

(c) Abgaben nach dem Kindergeldgesetz. Sie werden vom Statistischen Bundesamt "als Bestandteil der Arbeitgeberbeiträge zu Einrichtungen der sozialen Sicherung gerechnet"[110]. Damit wird aber die Bemessungsgrundlage der Abgaben, das ist die Beschäftigung von Arbeitnehmern und die Zahlung von Arbeitsentgelten, zum Kriterium der Zurechnung zum Einkommen gemacht. Das Kindergeld fließt jedoch allen Personen zu, die die notwendigen Voraussetzungen erfüllen, nicht nur den Arbeitnehmern allein. Aus der Sozialversicherung, speziell der Arbeitslosenversicherung, fließt zwar auch nicht unbedingt eine Leistung an die Versicherten, doch besteht wenigstens ein Anspruch der Arbeitnehmer auf Leistung. Uns erscheint es deshalb sinnvoller, die Abgaben nach dem Kindergeldgesetz zu den indirekten Steuern zu rechnen, obwohl sie die Definition des § 1 der Reichsabgabenordnung nicht erfüllen.

(2) Nicht auf Gesetz beruhende Versicherungsbeiträge

(a) zur Sozialversicherung

(i) Übernahme von Arbeitnehmerbeiträgen, sowohl der Pflichtab-

---

110 Raabe, Karl-Heinz: "Das Sozialprodukt im 1. Halbjahr 1955" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 9, S. 440

gaben als auch der Aufwendungen zur Höher- und Zusatzversicherung sowie für die Weiterversicherung, unter anderem beim Überschreiten der Einkommensgrenze für die Versicherungspflicht.

(ii) Arbeitgeberbeiträge für Zusatz-, Höher- oder Weiterversicherung.

(b) zu privaten Kassen

Unter diese Ziffer fallen Erstaufwand, Zuwendungen zu und Übernahme von sonstigen Versicherungen der Arbeitnehmer, z. B. Unfallversicherung, jedoch nur insoweit, als die Beträge nicht zu Gruppe (II) gehören. Bei der Unfallversicherung ist zu beachten, daß die Prämien zu den Vorleistungen zählen, wenn die Versicherung vom Betrieb selbst zur Abdeckung seiner eigenen Leistungspflicht abgeschlossen wurde.

(II) Betriebliche Alters- und Hinterbliebenenversorgung

Handelt es sich bei den Aufwendungen dieser Gruppe um Versicherungsbeiträge, so sind nur solche zu privaten Kassen zu zählen, da die Beiträge zur Sozialversicherung schon unter (I) zu erfassen waren.

(1) Vor dem Eintritt des Versorgungsfalles sind folgende Maßnahmen denkbar:

(a) Der Betrieb zahlt Prämien an eine Versicherungsgesellschaft. Der einzelne Arbeitnehmer erhält einen unmittelbaren Anspruch gegen diese unternehmungsfremde Gesellschaft.

(b) Die Zuweisungen gehen an rechtlich selbständige Unterstützungskassen oder -vereine. Der Arbeitnehmer erhält einen Rechtsanspruch gegen diese Einrichtungen.

(c) Der Anspruch des Arbeitnehmers richtet sich gegen den Arbeitgeber selbst. Dabei ist es gleichgültig, ob die Leistungen schon heute größenordnungsmäßig festgelegt sind oder nicht. Für das Verhalten des Arbeitgebers eröffnen sich mehrere Möglichkeiten:

(i) Die Verpflichtung wird ignoriert (vergl. hierzu (II) Ziff. (3): fiktive Pensionsrückstellungen).

(i') Die Rückstellung erfolgt erst beim Eintritt des Versorgungsfalles.

(i'') Zu keiner Zeit wird eine Ansammlung vorgenommen.

(ii) Die Unternehmung kauft sich selbst bei einer Versicherung ein.

(iii) Die Last findet als Rückstellung auf dem Wege der Ansammlung Berücksichtigung, wobei meist nach versicherungsmathematischen Grundsätzen vorgegangen wird. Für die Zurechnung zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ist jedoch

Voraussetzung, daß der Arbeitgeber keine Verfügungsmacht über die Beträge mehr hat. Soweit derartige Rückstellungen steuerlich anerkannt werden[111], ist dies auch für uns maßgebend. Gewisse Beschränkungen des Steuerrechts[112], die Nachholung von zu niedrigen Rückstellungen etwa, sind nicht anwendbar, so lange unser oben angeführtes Kriterium durchschlägt.

(iv) Für den Fall allgemeiner, nicht besonders gekennzeichneter Rücklagen im Betriebsvermögen, die für den Arbeitgeber also völlig frei verfügbar bleiben, muß auf die spätere Unterscheidung von bedingten und unbedingten Teilen der Wertschöpfung verwiesen werden. Rücklagen dürfen also nicht angesetzt werden, selbst wenn eine Pensionszusage vorliegt, da die Verfügungsmacht des Arbeitgebers nicht untergeht.

(2) Der Versorgungsfall ist eingetreten:

Die laufenden Zahlungen von Versorgungsbezügen aus der Wertschöpfung sind als Faktoreinkommen zu erfassen, auch wenn sie an ehemalige Betriebsangehörige gehen. Die Leistungen aus bestehenden oder fiktiven Fonds, vergl. (3), müssen jetzt allerdings als Einkommensübertragungen behandelt werden. Sie sind ja schon einmal zum Faktoreinkommen gerechnet worden und haben jetzt den gleichen Charakter wie die Zahlungen aus der Sozialversicherung.

(3) Das Problem der fiktiven Pensionsrückstellungen

Von verschiedenen Seiten[113] wird die Ansicht vertreten, daß den Bezügen der Beamten "fiktive Zuweisungen an einen nicht bestehenden Pensionsfonds" hinzuzurechnen seien. Das Einkommen der Beamten erscheine sonst gegenüber dem in der privaten Wirtschaft gezahlten Einkommen verkürzt, außerdem hätten sie sich die Ansprüche ja erarbeitet. Der Ansatz der öffentlichen Verwaltungsdienstleistungen muß also um diese fiktiven Beträge über die laufenden Kosten hinaus erhöht werden. Ähnliche Pensionsanwartschaften in der privaten Wirtschaft (unsere Fälle i'' und zeitweise auch i') können jedoch nicht angesetzt werden, da ihre Beziehung zur Wertschöpfung fehlt. Sie können nur

---

111 § 6a Einkommensteuergesetz 1955 und Gesetz über die Behandlung von Zuwendungen an betriebliche Pensionskassen und Unterstützungskassen bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag, vom 26. März 1952

112 § 6a Einkommensteuergesetz 1955

113 Spilker, Hans: "Zur Berechnung des Masseneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1953, Bd. 37, S. 117 u. 123
Bartels, Hildegard/Spilker, Hans: "Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit im Rahmen der Volkseinkommensberechnung" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7, S. 321

als bedingte Teile des Unternehmereinkommens berücksichtigt werden, (vergl. S. 74). Die Anregung des Standard-Systems, die tatsächlich gezahlten Pensionen als "fiktive Zuweisungen an den Pensionsfonds" anzusetzen[114], erscheint uns nicht so vorteilhaft wie die andere Methode, bei der ein nach versicherungsmathematischen Grundsätzen errechneter Posten eingesetzt wird.

(III) Familienfürsorge

Die unter dieser Überschrift zu erfassenden Einkommensbestandteile können in folgende Gruppen aufgeteilt werden:

(1) Allgemeine laufende Familienzuschläge: Verheiratetenzulagen, Kindergeld und -beihilfen, Hausstandsgeld, bezahlter Hausarbeitstag, Familienheimfahrten, Trennungsentschädigungen.

(2) Nicht laufende Aufwendungen: Umzugskostenvergütungen. (Sie sind jedoch kein Einkommen, wenn der Umzug betriebsbedingt ist, es sich also um eine Versetzung handelt.) Zuschüsse zu besonderen Familienereignissen, wie Verlobungs- und Hochzeitsgeschenke, Heiratsbeihilfen, Geburtsbeihilfen (z.B. Ausstattungen), Taufen, Patenschaften u.ä. Unter diese Ziffer gehören auch die sogenannten Gnadenbezüge, das sind Sterbegeld und Sterbemonat, ebenfalls anzusetzen sind Zuschüsse zu den Beerdigungskosten.

(3) Zuwendungen an Familienangehörige: Erholung des Ehegatten und der Kinder (Heime, Speisung und Verschickung), angesetzt zu den laufenden Kosten, Ausbildungsbeihilfen (bei Darlehen ist nur der Zinsentgang des Arbeitgebers als Einkommen zu werten).

(IV) Besondere Unterstützung von bestimmten Arbeitnehmergruppen

(1) Besondere Hilfe für Mütter (Mutterschutz): Zusätzliche Leistungen für werdende Mütter, Entbindungsgelder, Stillgelder, laufende Aufwendungen für Entbindungsheime, Mütterberatung, Erholung.

(2) Sonderleistungen für Schwerbeschädigte: Sonderurlaub und -erholung usw. Die Ablösung für unbesetzte Pflichtplätze gehört zu den öffentlichen Lasten und ist deshalb nicht als Einkommen anzusetzen. Besondere Vorrichtungen am Arbeitsplatz sind in ihrer Zurechnung strittig. Die Einkommenseigenschaft derartiger Aufwendungen ist dann zu bejahen, wenn die Sorge für die Person im Vordergrund steht.

(V) Gratifikationen

Zu den Gratifikationen zählen Gelder, die zu Weihnachten bzw. zu Neujahr gewährt werden, ebenso Zuwendungen bei besonderen Betriebsanlässen und -jubiläen, Treuegelder und Leistungen zu besonderen Festen z.B. zum 1. Mai usw. Da diese Zahlungen üblicherweise direkt proportional zu den Löhnen und Gehältern bzw. der Dauer der Betriebszugehörigkeit entsprechend

114 Ein Standard-System, ... op. cit., S. 62, vergl. auch S. 164 ff.

gewährt werden, überschneidet sich diese Gruppe mit (B). Soweit die soziale Wohlfahrt des Arbeitnehmers mehr betont wird als der Zusammenhang mit seiner Leistung, ist der Ansatz hier berechtigt.

(VI) Gesundheitsfürsorge für die Arbeitnehmer

Vorauszuschicken ist, daß die Zahlungen für Familienangehörige schon unter (III) und diejenigen für bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern bereits in (IV) erfaßt wurden.

(1) Vorbeugung und Erholung: Zusätzlicher bezahlter Urlaub, Urlaubszuschüsse und -verschickungen, sonstige bezahlte Freizeit, Erholungs- und sonstige Kuraufenthalte, auch Zuschüsse hierfür. (Bei einem Aufenthalt in betriebseigenen Stätten ist nur der laufende Aufwand anzusetzen.) Betriebsausflüge und Reisen, Badeeinrichtungen, Sportanlagen und -geräte sind jeweils mit den laufenden Kosten zu rechnen, ebenso Feste und Feiern. Nicht zu erfassen sind jedoch Grünanlagen und Gärten, da sie nicht ausschließlich bzw. vorwiegend sozialen Zwecken dienen, sondern zur architektonischen Gestaltung der Betriebsanlage zählen (Einfügung in das Stadt- bzw. Landschaftsbild). Sie gehören deshalb auch nicht zum Sozialvermögen.

(2) Gesundheitsfürsorge im Betrieb: Hierher gehört der laufende Aufwand für Werksarzt und -schwestern, Fürsorgerinnen, Krankenstuben, ärztliche Einrichtungen und Beratungsstellen, Bestrahlungen, Heilbäder usw. Die Kosten der Einstellungsuntersuchungen gehören dagegen nicht zum Einkommen, da der soziale Charakter fehlt.

(3) Zuwendungen bei Krankheitsfällen: Kostenlose bzw. ermäßigte Behandlung, Kranken- und Notstandsbeihilfen, Zuschüsse zum Krankengeld (die Weitergewährung des Lohnes ist schon unter Hauptgruppe (B) erfaßt), Beihilfen und Unterstützungen im öffentlichen Dienst für den Krankheitsfall, sonstige einmalige Unterstützungen.

(VII) Aufwand für Verpflegung

Derartige Aufwendungen können den Arbeitnehmern direkt oder nur indirekt zurechenbar sein.

(1) Den einzelnen Arbeitnehmern direkt zurechenbar sind: Verpflegungszuschüsse, Einkellerungshilfen, Abgabe von Getränken (Milch, Freibier usw.), Ausgabe von Freimarken bzw. verbilligten Essensmarken, Verpflegung im Haushalt des Unternehmers (zum Kostenwert), auch Haustrunk von Brauereien.

(2) Indirekt zurechenbare Einkommensbestandteile, die je nach Benützung der Einrichtung unterschiedlichen Nutzen für den einzelnen abwerfen, sind z. B. der laufende Aufwand für betriebseigene Werkküchen und Kantinen und die Zuschüsse zu betriebsfremden Einrichtungen dieser Art.

(VIII) Wohnungshilfe

(1) Wohnraumbeschaffung durch unternehmenseigene Wohnungen, ein-

schließlich der Wohnungen von juristisch selbständigen Wohnungsbaugesellschaften: Es sind einerseits die laufenden Aufwendungen als Einkommen anzusetzen, d.h. die Mietersparnis zu den Kosten des Arbeitgebers zu bewerten, und andererseits der Herstellungsaufwand bei einer Übertragung des Eigentums auf den Arbeitnehmer. Da die Abschreibungsbeträge nach unserer früheren Darstellung nicht zu rechnen sind, werden die laufenden Kosten der Arbeitgeber in der Regel unter der tatsächlichen Mietersparnis der Arbeitnehmer liegen. Die steuerrechtlichen Sätze gehen dagegen[115] von der tatsächlichen Mietersparnis aus, da der Einkommensvorteil des Steuerpflichtigen erfaßt werden soll.

(2) Wohnraumbeschaffung in unternehmensfremden Wohnungen:

(a) Leistungen, die direkt an den Arbeitnehmer gehen: Baukostenzuschüsse, Überlassung von Grund (Kosten des Erwerbs bei Eigentumsübertragung, bzw. Aufwandswert bei einem Pachtverhältnis), Material- und Arbeitshilfe zum Kostenwert, sonstige Naturalhilfe, Zinsübernahme bzw. -verbilligung oder Zinsverlust bei Bau- und Mobiliardarlehen. Bei einer Übertragung ins Eigentum des Arbeitnehmers ist der gesamte Herstellungsaufwand als Einkommen anzusetzen.

(b) Zahlungen des Arbeitgebers an unternehmensfremde Gesellschaften: Verlorene Zuschüsse, Zinskosten, Naturalleistungen usw., wie unter (a).

(IX) Kleidung

Auch die vom Betrieb gewährte Kleidung ist zu den Lohnnebenkosten zu rechnen. Die Ausnahme bildet typische Berufskleidung, bei der der betriebliche Charakter im Vordergrund steht. Für die Zurechnung zum Einkommen ist es gleichgültig, ob die Leistungen in der Form des Kleidergeldes oder in natura gewährt werden. Im letzteren Falle hat der Ansatz zu den (auch kalkulatorischen) Anschaffungskosten zu erfolgen.

(X) Verkehr

In dieser Gruppe sind zusammenzufassen: Fahrgeldzuschuß bzw. -erstattung, Beförderung mit eigenen Kraftfahrzeugen (zum Kostenwert), Wegegelder und Wegezeitenentschädigungen, Überlassung von Dienstwagen (einschließlich für Privatfahrten), Freifahrten der Verkehrsbetriebe (Bundesbahn z.B.) bzw. Fahrtverbilligungen (evtl. zum kalkulatorischen Aufwandswert). (Die Familienheimfahrten sind schon unter (III) erfaßt.) Die Beförderung zu verschiedenen betrieblichen Arbeitsstätten, sowie innerhalb des Betriebes, gehört zu den Vorleistungen. Werden die Fahrtkosten vom Arbeitnehmer bestritten, so gehört ein Ersatz dieser Aufwendungen durch den Arbeitgeber nur insoweit zum Einkommen als er die tatsächlichen Auslagen übersteigt.

---

115 § 21, Abs. 2 Einkommensteuergesetz 1955 und Abschn. 2, Abs. 2, Ziff. 4 Lohnsteuerrichtlinien 1954

Die Behandlung der Auslösungen ist strittig. Sie sollen den Mehraufwand des Arbeitnehmers bei auswärtiger Tätigkeit abgelten und sind daher "ihrem Wesen nach Reisekosten"[116]. Sie stellen ihrem Sinne nach lediglich einen geldlichen Ausgleich für betriebliche Maßnahmen dar, die zu Lasten des Arbeitnehmers gehen. Sie sind daher nur bedingt als soziale Leistungen anzusehen. In der Regel sind die Auslösungen jedoch so reichlich bemessen, daß die Arbeitnehmer meist beachtliche Kosten der Lebensführung aus ihnen bestreiten können. "Echte" Auslösungen sind lohnsteuerfrei[116], insoweit können auch wir sie zu den Vorleistungen rechnen. Alle übrigen mit Auslösungen bezeichneten Beträge gehören zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit. Gerade bei dieser Lohnnebenkostenart wird besonders deutlich, daß Teile des Faktoreinkommens zwar gesamtwirtschaftlich nur unbedeutende Größenordnungen aufweisen können, daß sie aber für die wenigen Arbeitnehmer, die sie beziehen, von großer Bedeutung sind.

Ebenfalls strittig ist die Behandlung des Aufwands für Dienstreisen und ebenso der Entschädigungen dafür, also der Gruppe der Aufwandsentschädigungen usw. Soweit derartige Ausgaben betrieblich bedingten Aufwand darstellen, gehören sie zu den Vorleistungen und deshalb auch der Ersatz solcher Beträge durch den Arbeitgeber. Über den Kostenersatz hinausgehende Zahlungen sind dem Faktoreinkommen zuzurechnen. Als Anhaltspunkt könnte man die im öffentlichen Dienst gewährten Pauschalen wählen, die als steuerliche Richtlinien auch für die Arbeitnehmer der privaten Wirtschaft gelten (Abschn. 17, 20, 21 Lohnsteuerrichtlinien 1954). Zu beachten ist die sogenannte Haushaltsersparnis (Abschn. 21 ff. Lohnsteuerrichtlinien 1954). Darunter sind solche Ausgaben zu verstehen, die der Arbeitnehmer während seiner Dienstreise aus seinem Einkommen zur Bestreitung des Lebensunterhalts hätte machen müssen. Im wesentlichen handelt es sich also um seine variablen Lebenshaltungskosten, wie Verpflegung usw. Am Rande sei vermerkt, daß im allgemeinen auch mit den "echten" Entschädigungen höhere Nutzungen erreicht werden als sie gewöhnlich zufließen. Es sei in diesem Sinne an den Reiseaufwand erinnert. Das bedeutet, daß Teile der Lebenshaltung der Arbeitnehmer, abgesehen von der Haushaltsersparnis, auch aus den Vorleistungen bestritten werden. Wir hätten also aus den Aufwandsentschädigungen usw. zweierlei auszugliedern, nämlich die über den reinen Kostenersatz hinausgehenden Beträge (sie gehören zum Faktoreinkommen) und die Haushaltsersparnis. Als Vorleistungen wären demnach nur noch die durch die Tätigkeit unmittelbar bedingten Mehraufwendungen anzusehen. Im Sinne der Wertschöpfungsrechnung sind jedoch alle betrieblich bedingten Aufwendungen der Produktionseinheiten zu den Vorleistungen zu rechnen. Die Haushaltsersparnis haben wir also nur außerhalb unserer

116 Abschn. 22 Lohnsteuerrichtlinien 1954

Rechnung anzumerken.

(XI) Bildung und Freizeitgestaltung

Diese Gruppe von Einkommensbestandteilen kann in die Aufwendungen für berufliche Bildung und in diejenigen für sonstige Bildung und Freizeitgestaltung unterteilt werden.

(1) Die berufliche Bildung umfaßt Lehrgänge und Kurse zur beruflichen Fortbildung, innerbetrieblichen Unterricht zu laufenden Kosten, Zuschüsse zu und Kostenübernahmen von Kursen usw. Der Betrieb hat zwar einen unmittelbaren Nutzen, doch ist der des Arbeitnehmers größer und dauerhafter.

(2) Zur sonstigen Bildung und Freizeitgestaltung zählen laufende Aufwendungen für Büchereien, kulturelle Veranstaltungen, Freikarten für Konzerte, Theater usw., auch in der Form von geschlossenen Vorstellungen für die Betriebsangehörigen, Zuweisungen an Betriebsvereine (Theatergruppen, Sportvereine). Die Kosten der Werkszeitung werden dagegen nicht zum Einkommen gerechnet, da den Arbeitnehmern keine greifbaren und vor allem keine rechenbaren Vorteile erwachsen.

(XII) Aufwand (meist gesetzlich) für die Vertretung der Interessen der Arbeitnehmer im Betrieb

Obwohl den Arbeitnehmern nur indirekte Vorteile erwachsen, haben wir die Aufwendungen für Betriebsrat, Betriebsversammlungen, Betriebsratswahlen (auch die Sachaufwendungen hierfür) mit dem Kostenwert angesetzt zum Faktoreinkommen zu zählen. Die Vergütungen für ausgefallene Arbeitszeit während derartiger Veranstaltungen sind ebenfalls hier zu erfassen, soweit sie nicht schon unter (A) oder (B) angesetzt wurden.

(XIII) Sonstige Aufwendungen, die als Zahlungen aus der Wertschöpfung anzusehen sind

Die Ziffer (XIII) hat als Restgruppe alle Einkommensbestandteile aufzunehmen, die sich einer Unterordnung unter die vorhergehenden Ziffern widersetzen. Zu denken ist etwa an die Differenz zwischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und niedrigem Abgabepreis von Betriebserzeugnissen usw. sowie an sonstige Naturalleistungen, soweit sie nicht schon anderweitig aufgeführt wurden (Deputate sind in der Regel als Teile des direkten Arbeitslohnes anzusehen, vergl. (B)/(4)). Weiter sind z. B. Fehlgeldentschädigungen zu nennen. Sie sind ganz zum Einkommen zu rechnen, da sie den Arbeitnehmer für ein besonderes Risiko (Kassierer) entschädigen und die Schmälerung seines Arbeitslohnes durch die Ersatzpflicht verhindern oder verringern sollen. Die Inanspruchnahme des Betriebes aus Bürgschaften für Arbeitnehmer ist dann als Einkommen der Arbeitnehmer anzusetzen, wenn auf den Rückgriff verzichtet wird.

Aufstellungen von Einkommens- bzw. Aufwandsbestandteilen finden sich auch, jedoch nicht so ausführlich und mit teilweise anderer Auffassung, bei: Spiegelhalter, Franz: "Ein Sozial-Kontenplan für die Industrie" in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1952, S. 544 ff. Heft 14; Bartels, Hildegard: "Einkommensbegriffe und Gruppierung der Einkommen" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1, S. 6/7.

3) Verschiedene Probleme im Zusammenhang mit dem "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit"

Wir wenden uns nun mehreren Problemen zu, die im Zusammenhang mit dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit und vor allem für den Vergleich mit anderen Einkommensgrößen innerhalb der Wertschöpfung von Bedeutung sind.

a) Das Problem der Werbungskosten

Diese Problematik umfaßt die Stellung der sogenannten Werbungskosten im Rahmen der volkswirtschaftlichen Einkommensrechnung bzw. Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und damit zusammenhängend die verschiedene "Reinheit" der Einkommensgrößen Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, Unternehmereinkommen usw.

Werbungskosten im Sinne des Steuerrechts sind "die Aufwendungen zur Erwerbung, Sicherung und Erhaltung des Arbeitslohns" , soweit sie "nicht nach der Verkehrsauffassung durch die allgemeine Lebensführung bedingt sind"[117]. Dieser Begriff ist zunächst auf die Werbungskosten im ökonomischen Sinne zu erweitern, d.h. die durch die Berufstätigkeit erwachsenden Aufwendungen, die die Arbeitnehmer selbst aus ihrem Lohn bestreiten, z.B. Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, Fachbücher, Fortbildungskosten usw. Zu den Werbungskosten würden aber auch die nur mittelbar durch die Berufstätigkeit veranlaßten Aufwendungen zu rechnen sein, wie z.B. die Mitgliedschaft bei Berufsvertretungen, Vereinen und Clubs und die Teilnahme an Veranstaltungen dieser Zusammenschlüsse, wenn dadurch eine berufliche Förderung zu erreichen bzw. zu erwarten ist. Sogar die Kosten aus gesellschaftlichen Verpflichtungen usw. wären den Werbungskosten zuzuschlagen. Der Erwerb von Gesellschaftsanteilen und sonstigen Rechten ist dagegen nicht zu rechnen, da diesen Ausgaben Vermögenswerte gegenüberstehen.

---

117 § 20, Abs. 2, Satz 1 Lohnsteuer-Durchführungsverordnung 1955

Die entscheidende Betrachtungsweise bei den Werbungskosten stellt auf das Individuum, auf die unmittelbar wie mittelbar durch die Ausübung einer Erwerbstatigkeit veranlaßten Ausgaben ab, letzten Endes jedoch darauf, daß also nicht alle den Arbeitnehmern zufließenden Einkommensteile zum Erwerb von Gütern für den rein persönlichen Bedarf dienen. Teile des Geld- und damit Teile des Gütereinkommens sind vielmehr aus der Verfügungsmacht des Empfängers herausgenommen, weil er sie unmittelbar oder mittelbar zur Erzielung weiterer Einkünfte aufwenden muß. Kurz gesagt, das Arbeitseinkommen ist kein Reinertrag. Das Extrem stellt die Ansicht dar, daß nur die Restgröße des Bruttoeinkommens nach Abzug der Ausgaben für die Lebenshaltung und die Zukunftsvorsorge als Nettoeinkommen zu zählen sei (Reproduktionstheorie der Arbeitskraft)[118]. Damit wird aber der Arbeitnehmer als Teil des (Volks-) Vermögens behandelt, der einer Ersatzinvestition seiner im Produktions- bzw. Arbeitsprozeß verbrauchten Teile bedarf. Es ist wohl unbestritten, daß in der Sozialproduktsrechnung für solche Überlegungen kein Raum bleibt[119].

Die Werbungskosten sind aber in hohem Maße mit dem Aufwand der allgemeinen Lebensführung so verquickt, daß eine Trennung und Unterscheidung in vielen Fällen unmöglich ist. Dies gilt besonders für die durch die Berufstätigkeit nur mittelbar veranlaßten Ausgaben dieser Art. (Daher kommen auch die strengen Anforderungen des Steuerrechts.) Die Werbungskosten sind also wiederum auf die sich aus der Aufnahme und Ausübung eines Arbeitsverhältnisses ergebenden unmittelbaren Aufwendungen zu begrenzen. Der englische Ausdruck "occupational expenses" meint dies in etwa.

Vom Standpunkt des Arbeitnehmers aus ist der Abzug dieser Werbungskosten vom Einkommen berechtigt. Die Werbungskosten sind für ihn zwangsweise anfallende Aufwendungen, die er machen muß, um überhaupt in den Genuß des Einkommens zu gelangen. Die den einzelnen Arbeitnehmern erwachsenden Ausgaben sind sehr verschieden hoch. Dadurch wird die Vergleichbarkeit der einzelnen Einkommen aus unselbständiger Arbeit weitgehend beeinträchtigt. Ein Pauschbetrag an Werbungskosten für alle Arbeitnehmer läßt sich

---

118 Vergl. Loria, Achille: Theorie der reinen Wirtschaft, München 1925, S. 47: Einkommen = Reinprodukt - Unterhaltsmittel

119 Daß in Sagoroffs Energetik nicht nur die den Werbungskosten entsprechenden Energiemengen, sondern auch die Nahrungsmittel usw. (vergl. S.23) abgesetzt werden und damit nicht zum Volkseinkommen rechnen, ist durch die energetische Definition des Volkseinkommens bedingt, also kein Argument gegen unsere Behandlung der Werbungskosten in der herkömmlichen Definition des Volkseinkommens.

deshalb nur sehr schwer festsetzen, weil die Werbungskosten subjektiv bedingt sind. (Der Pauschsatz von 312 DM im Steuerrecht wird nur aus Billigkeits- und Vereinfachungsgründen gewährt[120].) Gewisse erhöhte Werbungskosten werden zwar durch erhöhte soziale Leistungen, z. B. Mietverbilligung, oder sogar tariflich, z. B. durch höhere Ortsklasse, ausgeglichen, der Ausgleich in der Einkommensrechnung selbst jedoch nicht vorgenommen. Erhöhte Werbungskosten können aber auch erhöhten Lebensstand mit sich bringen: Wer mit dem eigenen Wagen zur Arbeit fährt, hat dafür eben ein eigenes Auto. (Hier wird die subjektive Bedingtheit der Werbungskosten besonders deutlich.) Ähnliche Überlegungen sind bei der Wahl des Wohnsitzes aus persönlichen Gründen anzustellen. Ein Teil der Werbungskosten, sogar der typischen, bringt Ersparnis an Ausgaben der allgemeinen Lebensführung mit sich, z. B. schont bzw. erspart Berufskleidung andere Kleidung. Ähnliche und noch subtilere Betrachtungen sind häufig angestellt worden, doch führen sie unserer Ansicht nach zu leicht ins "Metaphysische" und sind, was letztlich entscheidend ist, für die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nicht zu erfassen.

Wir haben unsere Analyse der Werbungskosten aber im Rahmen der Sozialproduktsrechnung durchzuführen und deshalb zu prüfen, ob die Berücksichtigung von wenigstens typischen Werbungskosten, also von den durch die Erwerbstätigkeit unmittelbar veranlaßten Aufwendungen, innerhalb unserer Einkommensrechnung möglich ist. Insbesondere haben wir zu untersuchen, ob die allgemein verbreitete Ansicht vertretbar ist, daß die Werbungskosten "eigentlich zu den Vorleistungen im Sinne der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zu rechnen wären"[121]

Dazu müssen wir grundsätzlich feststellen, daß es sich bei der Ermittlung des Sozialprodukts nicht um die Errechnung eines Reinertrages der Volkswirtschaft oder auch nur des Reinertrages, also des Reineinkommens, der Summe der Wirtschaftssubjekte handelt, die in ihr leben. Das Volkseinkommen ist vielmehr auf die Volkswirtschaft, nicht aber auf eine Summe von Einkommensbeziehern unter Berücksichtigung ihrer individuellen Verhältnisse abgestellt. Das Volkseinkommen ist somit keineswegs der Reinertrag der Volks-

120 § 9a Einkommensteuergesetz 1955 in Verbindung mit § 20 Lohnsteuer-Durchführungsverordnung 1955

121 Vergl. beispielsweise: Spilker, Hans: "Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit in den Jahren 1949 bis 1953", in Wirtschaft und Statistik. Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7, S. 325
Schlesinger, Helmut: "Berechnung und Aussagewert des Masseneinkommens" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, Bd. 36, S. 327 rechnet die Werbungskosten zu den "intermediären Kosten".

wirtschaft[122].

Der weitaus bedeutendere Einwand liegt aber in folgendem: Solange wir zur Feststellung des Sozialprodukts grundsätzlich von der Summe der zugesetzten Werte der Produktionseinheiten ausgehen, und es ist uns keine andere gedankliche Konzeption bekannt, können wir Vorleistungen nur bei eben diesen Produktionseinheiten feststellen und anerkennen. Was auf dem Wege Bruttoproduktionswert abzüglich Vorleistungen (einschließlich der Abschreibungen) übrigbleibt ist der zugesetzte Wert, die Wertschöpfung, und die gesamtwirtschaftliche Summe das Sozialprodukt bzw. das Volkseinkommen. Die auf diese Art erhaltene Wertschöpfung ist das erzeugte Güter- und Geldeinkommen und hat deshalb der Einkommenssumme der Wirtschaftssubjekte einer Volkswirtschaft gleich zu sein, da dies die definitionsmäßige Gleichheit der Ströme verlangt. Das Geldeinkommen der Entstehungsrechnung kann nicht in der Verteilungsrechnung durch "Vorleistungen", die in ihr nichts zu suchen haben, verkürzt werden. In der Verteilungsrechnung gibt es nämlich keine Produktionseinheiten im Sinne der Entstehungsrechnung mehr und n u r die Produktionseinheiten haben Vorleistungen, was sich aus der Überlegung des zugesetzten Wertes zwangsläufig ergibt. Da die Arbeitnehmer keine Produktionseinheiten darstellen, können die Werbungskosten nur dann und insoweit Vorleistungen sein, als sie Vorleistungen der Produktionseinheiten sind. Die Vorleistungen wurden aber als betriebs- bzw. produktionsbedingte Käufe von anderen Unternehmungen, oder besser gesagt,von anderen Produktionseinheiten definiert, denen im Betriebsprozeß dann ein Wertzuwachs hinzugefügt wird. Die i n d e r P e r s o n des Arbeitnehmers entstehenden Werbungskosten gehören aber nicht zu den betriebsbedingten Käufen der Produktionseinheit und somit nicht zu den Vorleistungen. Sie sind ein Teil der Wertschöpfung und können aus ihr nicht mehr herausgenommen werden, ohne das Postulat der Gleichheit der Ströme zu verletzen. Sind gewisse Aufwendungen, z. B. für Werkzeug und andere Spezialausrüstung, als V o r l e i s t u n g e n der Produktionseinheit e r k a n n t, durch den betrieblichen Charakter werden sie nämlich zu Kosten der Unternehmung, so stellen sie Vorleistungen auch dann dar, wenn sie vom A r b e i t n e h m e r b e s t r i t t e n bzw. vom Arbeitgeber ersetzt werden

122 v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin 1948, S. 235, Fußnote 1: "Abzulehnen ist die Definierung des Volkseinkommens als Reinertrag der Volkswirtschaft: 1., weil diese keinen auf Reinertrag abgestellten Wirtschaftsbetrieb darstellt, 2. weil Teile des Volkseinkommens auch alle jene Kosten sind, die bei einer Reinertragsermittlung abzuziehen wären (Lebensführungskosten der Produzenten)".

Aus diesen Überlegungen ergeben sich für die praktische Ermittlung und Unterscheidung folgende Grundsätze:

Diejenigen Käufe, die betriebs- bzw. produktionsbedingt sind, gelten als Vorleistungen.

Diejenigen Käufe, die persönlichen, d.h. sozialen Charakter tragen, rechnen zur Wertschöpfung und somit zum Einkommen.

Unsere Begründung für die Behandlung der Werbungskosten sei nochmal kurz zusammengefaßt:

1. Die Werbungskosten müssen nicht abgesetzt werden, weil das Volkseinkommen keinen Reinertrag darstellt bzw. darstellen soll.
2. Die Werbungskosten können grundsätzlich nicht als Vorleistungen abgesetzt werden, da die Arbeitnehmer keine Produktionseinheiten sind.
3. Die Werbungskosten werden aber dann zu den Vorleistungen gerechnet, wenn sie ihrem Wesen nach Vorleistungen der Produktionseinheiten, im speziellen Fall also auf die Arbeitnehmer ausgegliederte Vorleistungen der Produktionsbetriebe sind.

Durch die andere Art der Ermittlung fallen die den Werbungskosten vergleichbaren Aufwendungen der Bezieher anderer Einkommensarten (Unternehmereinkommen, Einkommen aus Vermögen) jedoch schon, und dies wenigstens regelmäßig, bei der Feststellung der Wertschöpfung heraus. Dies geschieht etwa durch die Berücksichtigung des Kapitalverschleißes und später der Ersatzinvestitionen. Auch im Unternehmereinkommen sind, wenigstens in der Regel, keine Aufwendungen der Unternehmer mehr enthalten, die den Werbungskosten der Arbeitnehmer wesensmäßig vergleichbar wären. Subjektiv gesehen sind die einzelnen Einkommensarten insofern also ungleich. Bei der Analyse der verschiedenen Lohnquoten wird dieser Umstand später zu beachten sein.

b) Die Gleichheit von Wertschöpfung und Einkommen (Das Problem der negativen Wertschöpfung)

Wir haben das doppelte Gesicht der Wertschöpfung schon kennengelernt. Die Wertschöpfung ist einmal das erzeugte Gütereinkommen und andererseits auch das erzeugte Geldeinkommen. Güterstrom und Geldeinkommensstrom haben sich also zu entsprechen. Für die Auszahlung der Geldeinkommen kann jedoch die Realisation am Markt nicht immer abgewartet werden. Der Unternehmer hat Teile der Wertschöpfung zu diskontieren, nämlich Löhne, indirekte Steuern, Fremdkapitalzinsen usw., oder allgemein gesagt, diejenigen Bestandteile der Wertschöpfung, die durch Gesetz, Verträge und ähnliches

fixiert und nicht erfolgsabhängig sind. Übrig bleibt im großen und ganzen das Unternehmereinkommen. Dazu kommen allerdings noch gewisse Beträge des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit (z. B. die Erfolgsbeteiligungen), aber auch gewisse Fremdkapitalzinsen (soweit eine erfolgsabhängige Verzinsung vorliegt) und andere Einkommensteile, wie z. B. Spenden.

Durch diese Tatsachen können sich bei der Ermittlung der zugesetzten Werte Differenzen ergeben. Dies wird nämlich dann der Fall sein, wenn die Differenz zwischen Bruttoproduktionswert und Vorleistungen kleiner ist als die Summe der ausgezahlten Einkommen, d. h. die erzeugte Wertschöpfung kleiner ist als die ausbezahlte Wertschöpfung. Das erzeugte Gütereinkommen, das ja an den Marktpreisen zu messen ist, entspricht zwar noch dem erzeugten Geldeinkommen, ist jedoch geringer als das ausgezahlte Geldeinkommen. Mit anderen Worten, es ergibt sich bei der Ermittlung des zugesetzten Wertes nach der Formel Bruttoproduktionswert minus Vorleistungen (einschließlich Abschreibungen) gleich Wertschöpfung eine kleinere bzw. negative Größe gegenüber der Ermittlung des zugesetzten Wertes nach den ausgezahlten Wertschöpfungsbestandteilen dieser Periode [123].

Genau genommen kann es einen Überschuß der ausgezahlten über die erzeugte Wertschöpfung gar nicht geben, da rein begrifflich gesehen nur etwas ausgezahlt werden kann, das auch vorher erzeugt wurde. Die Differenz entsteht aber wie gesagt aus dem Zwang zur Diskontierung des größten Teiles der Wertschöpfung. Statt Wertschöpfung liegt Verlust am Volksvermögen vor und die ausgezahlten Geldeinkommen überwiegen das erzeugte Gütereinkommen. Da es aber Einkommen nur aus der Wertschöpfung, nicht aber aus dem Verlust bzw. Verkauf von Vermögen geben kann, hatten wir diese Erhöhung des Geldeinkommens über die erzeugte Wertschöpfung hinaus gar nicht als Einkommen im Sinne der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung anzusehen. Oder mit anderen Worten: In einer Volkswirtschaft, in der auch Verluste erzielt werden, ist die Summe des ausbezahlten Geldeinkommens immer größer als die Summe des erzeugten Güter- und Geldeinkommens.

Auf den Träger der Produktion bezogen heißt dies, daß sich positive und negative Unternehmereinkommen ergeben. Die Statistik saldiert diese "Betriebsgewinne" und "Betriebsverluste" und weist den positiven Überschuß als Unternehmereinkommen in der Wertschöpfungsrechnung aus. Dadurch ergibt sich ein konsolidiertes Unternehmereinkommen, das den Eindruck einer

---

123 Der einzige statistische Ausweis dieser Art (unseres Wissens) ist zu finden in: US Department of Commerce: National Income in the United States, 1929-1935, Washington 1936, S. 2 in der Gegenüberstellung von "income produced — income paid out".

Poolung der Unternehmergewinne und -verluste der gesamten Volkswirtschaft erweckt. Die einzelwirtschaftlichen Gewinne und Verluste gleichen sich aber in der Praxis nicht aus. Beim Vergleich der Lohnquoten werden wir also darauf zu achten haben, daß das Unternehmereinkommen nicht eine Summe von einzelnen Gewinnen darstellt, sondern einen Saldo aus negativen (Unternehmerverlusten) und positiven (Unternehmergewinnen) Einkünften.

c) Die Unterscheidung von erzeugter und realisierter Wertschöpfung

Die zugesetzten Werte ergeben sich definitionsgemäß erst am Markt durch die bekannten Abzüge vom Bruttoproduktionswert, der im wesentlichen den Verkaufswert der Erzeugnisse repräsentiert. Die Wertschöpfung hat sich am Markt zu "realisieren" und die Geldeinkommen zu erbringen, die im Ertragsverteilungsprozeß ausgezahlt werden. Damit ist aber die gesamte Gütererzeugung nicht erfaßt, denn auch die Veränderungen der Erzeugnisbestände haben zugesetzten Wert aufzuweisen, der in seiner Zunahme aber noch nicht realisiert ist. (Die selbsterstellten Anlagen sind dagegen ihrer Bestimmung schon zugeführt.) Die Gesamtheit aller zugesetzten Werte wollen wir nach M.R. Lehmann "erzeugte Wertschöpfung" nennen.

Für den Unterschied zwischen Gütererzeugung und Güterabsatz gilt die Gleichung[124]:

"Realisierte Wertschöpfung = erzeugte Wertschöpfung -
- Erzeugnisbestandszunahme bzw. + Erzeugnisbestandsabnahme".

Wir haben die Bestände mit den Herstellkosten zuzüglich der anteiligen Verwaltungsgemeinkosten angesetzt. Diese Bewertung bringt insofern also nur Hilfswerte an die Stelle der Verkaufswerte. Die auf die Zunahme der Lager entfallende "embryonale" Wertschöpfung wird vom Unternehmer, indem er das Risiko der Realisierung auf sich nimmt, ebenfalls diskontiert und als Einkommen (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit usw.) ausbezahlt. Bei einer Abnahme der Erzeugnisbestände dagegen übersteigt das realisierte Einkommen das erzeugte Einkommen um den Betrag des Lagerabbaus. Den Ausgleich hat in beiden Fällen demnach der Kapitaleinsatz zu übernehmen, d.h. einkommensmäßig gesprochen das Unternehmereinkommen.

---

124 Lehmann, M.R.: Leistungsmessung durch Wertschöpfungsrechnung, Essen 1954, S. 80

d) Bedingte und unbedingte Bestandteile der Wertschöpfung

Als unbedingte Teile der Wertschöpfung haben wir jene Zuweisungen anzusehen, die endgültig als Einkommenszahlungen an die an der Wertschöpfung Beteiligten gehen. Dazu gehört vor allem das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, das nicht mehr in Anspruch genommen werden kann, selbst dann nicht, wenn sich die embryonale Wertschöpfung der Bestandszunahme als nicht realisierbar und somit im nachhinein als nicht vorhanden herausstellen sollte. Über den Tatbestand des zugesetzten Wertes entscheidet bekanntlich der Markt und vorherige Überlegungen sind demnach reine Spekulationen auf die Zukunft. Weil derartigen Zahlungen aus der Wertschöpfung also kein Risiko für den Empfänger mehr anhaftet, bezeichnen wir sie als unbedingte Teile der Wertschöpfung. Übrigens gehören in der Regel auch Zinsen, Nettomieten, indirekte Steuern usw. zu diesen unbedingten Teilen der Wertschöpfung. (Von der Tatsache einer irrtümlichen Überbezahlung können wir hier absehen.)

Das Unternehmereinkommen hingegen ist weitgehend nur als bedingte Zuweisung aus der Wertschöpfung anzusprechen. Formell gehen zwar auch diese Beträge in die Verfügungsmacht des Unternehmers über. Es sind jedoch mehrere Fälle gegeben, in denen diese Einkommensteile für den Unternehmer selbst keinen Nutzen bringen oder in denen er sie für Zwecke verwenden muß, die zwar auch ihm, jedoch daneben ebenso anderen Personen Vorteile abwerfen. Wir können somit auch von bedingten Teilen des Unternehmereinkommens sprechen. An dieser Stelle seien nur zwei Gruppen von derartigen Fällen eingehender behandelt, weil sie für unsere spätere Analyse wichtig erscheinen.

Die erste Gruppe bilden die Aufwendungen aus dem Unternehmereinkommen zum Erwerb von sogenanntem Sozialvermögen, z. B. von Erholungsheimen und Kantinen. Das Sozialvermögen verbleibt zwar im Eigentum des Unternehmers. Die Nutzungen, rechenmäßig in der Form der Abschreibungen, fließen aber im wesentlichen anderen Personen zu. In unserem Falle sind das die Arbeitnehmer, denen die Abschreibungen eigentlich als betriebliche Sozialleistungen im Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit gutzubringen wären (vergl. S. 55 ff).

Die zweite Gruppe umfaßt die Beträge zur Zukunftssicherung der Produktionseinheit, die etwa in der Form der Rücklagen angesammelt werden. Diese Beträge dienen nicht nur der Sicherung des Unternehmers selbst, sondern weitgehend auch derjenigen der Arbeitnehmer, denen durch die Verwendung der Reserven Arbeitsplatz und damit Einkommensmöglichkeit gesichert oder gar erhalten wird. Diese Wertschöpfungsteile sind dem Unternehmereinkommen nur bedingt zuzurechnen, da sich der Unternehmer der Verfügung zu eigenen Zwekken enthält. Bei Einzelunternehmen ist solch eine Rechnung schwierig, da die

Unterscheidung derartiger Rücklagen im Rahmen des Gesamtvermögens verlo-
engeht und die Haftung auf das ganze Vermögen übergreift. Dagegen sind bei
Kapitalgesellschaften die unverteilten Gewinne, die in der Form der freiwilli-
gen und teilweise gesetzlichen Rücklagen (Aktiengesetz) angesammelt werden,
zu den bedingten Teilen des Unternehmereinkommens zu rechnen. (Ein aus-
gesprochener Gewinnvortrag ist selbstredend anders zu beurteilen.) Selbstver-
ständlich verkennen wir nicht, daß die Sorge des Unternehmers für seine Per-
son und sein Unternehmen derjenigen für seine Arbeitnehmer vorgeht. Die Ver-
quickung wird jedoch gerade dort wieder deutlicher, wo die Arbeitnehmer
durch den Besitz von Gesellschaftsanteilen dem Schicksal des Unternehmens
nicht nur hinsichtlich des Arbeitsplatzes verbunden sind. Ähnliche Überlegungen
gelten für Rücklagen im Privatvermögen auf Grund einer Pensionszusage, etwa
in den Fällen der Gruppe (C), Ziff, II, 1, c, i (hier vor allem auch i'') und für
den Fall II, 1, c, iv. — Ferner ist anzumerken, daß nicht selten auch noch
Nachforderungen aller Art, etwa für indirekte Steuern, das Unternehmereinkom-
men treffen, das in diesem Sinne die g e n e r e l l e Haftungsfunktion zu über-
nehmen hat.

-) Das "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" und die restlichen Größen der Wertschöpfung, Unterschiede und Zusammenhang

1. Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ist, vom subjektiven
Standpunkt des Einkommensempfängers aus, gegenüber den anderen Teilen der
Wertschöpfung durch die Werbungskosten "unrein". Die Abschreibungen des So-
zialvermögens fehlen, da sie aus Rechnungsschwierigkeiten nicht angesetzt
werden können. Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ist ein Brutto-
betrag insofern, als

a) noch Forderungen auf Grund von Gesetzen in dieses Einkommen bestehen, z. B. Steueransprüche, Sozialversicherungspflicht, und
b) Einkommensteile unmittelbar zur Erzielung weiterer Einkünfte aufgewendet werden müssen. (Soweit die Werbungskosten Vorleistungen sind, mußten sie schon ausgeschieden werden.)

Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ist einem Leistungseinkommen
nicht in dem Sinne gleich, daß es die Entlohnung des Produktionsfaktors unselb-
ständige Arbeit für die Mitwirkung an der Produktion darstellen würde. In ihm
sind nämlich auch Zahlungen an Personen enthalten, die zur Wertschöpfung die-
ser Periode keinen Beitrag mehr geleistet haben, z. B. Pensionen an ehemalige

Arbeitnehmer. (Diese Einschränkung ist rein begrifflicher Natur. Größenordnungsmäßig wird diese Unterscheidung wohl kaum ins Gewicht fallen.) Die betrieblichen Sozialleistungen stellen meistens auch kein direktes Leistungsentgelt dar. Oft sind sie weder nach der Leistung des einzelnen differenziert noch setzen sie, in vielen Fällen wenigstens, überhaupt einen Gesamterfolg der Leistungsgemeinschaft Betrieb voraus.

2. In den Faktoreinkommen aus Kapital und Boden sind noch Vorleistungen von Dienstleistungs- (Vermittlungs-) Betrieben enthalten z. B. "Entgelt für Bankleistungen"[125]. Die Beträge wurden schon berücksichtigt, die den Werbungskosten beim Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit vergleichbar sind. Das sind im wesentlichen jene, die der Kompensation des Kapitalverschleißes dienen.

3. Im Unternehmereinkommen sind bedingte Bestandteile enthalten, die nicht der Verwendung für die Zwecke des Unternehmers allein dienen und die im Falle des Einsatzes wieder ausscheiden und somit nicht endgültig erhalten sind. Dies gilt nicht für den Teil der Beträge, der auf die persönliche Sicherung des Unternehmers entfällt, weil auch die Arbeitnehmer aus ihrem Einkommen Zukunftsvorsorge zu treffen haben. Es ist nicht unbedingt notwendig, sich über die Größenordnung Klarheit zu verschaffen, da diese Dinge bis zu einem hohen Grade gar nicht rechenbar sind. Für unsere Zwecke genügt das Wissen um das Vorhandensein von derartigen bedingten Teilen des Unternehmereinkommens. (Zur Beurteilung des Unternehmereinkommens vergleiche man auch die Ausführungen zum Problem der negativen Wertschöpfung, S. 71 ff) Das Unternehmereinkommen muß auch alle Wertschöpfungsbestandteile aufnehmen, die sich einer Zuordnung zu den Produktionsfaktorentgelten widersetzen. Werden die indirekten Steuern nämlich gesondert aufgeführt, so tritt der Rest der Gruppe "Wertschöpfungszahlungen ohne Gegenleistung" zum Unternehmereinkommen.

4. An dieser Stelle schon ist mit besonderem Nachdruck vor der Einwirkung der Ermittlungsmethode auf die Ergebnisse zu warnen. Ermittelt man das Unternehmereinkommen durch Subtraktion des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit von der Wertschöpfung bzw. dem Sozialprodukt (der Abzug von Zinsen, Nettomieten usw. sei mit einer bestimmten Fehlergrenze schon vorgenommen), so wirken sich alle Fehler der Definition des Sozialprodukts und des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit sowie des Rechenvorgangs an sich auf das Unternehmereinkommen aus. Verschärfend tritt hinzu, daß das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit in der Regel genauer zu ermitteln ist als das Sozialprodukt. Veröffentlichungen über die Höhe des Unternehmereinkommens wer-

125 Erwähnt bei Bartels, Hildegard: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen und Sozialproduktsberechnung in der Bundesrepublik" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, Bd. 36, S. 148

den also immer vorsichtiger zu beurteilen sein als die Zahlen zu den anderen Einkommensarten. Außerdem ist der Personenkreis, dem das Unternehmereinkommen zufließt, sehr heterogen. In dieser Restgröße Unternehmereinkommen sind nämlich die Einkommen des sogenannten selbständigen Mittelstandes, also der Selbständigen aus Landwirtschaft, Handel, Gewerbe und den freien Berufen mit enthalten. Die mithelfenden Familienangehörigen, die man auch als Arbeitnehmer besonderer Art ansehen kann, bleiben mit ihren Einkommensteilen ebenfalls noch im Unternehmereinkommen eingeschlossen. Auf den eigentlichen Unternehmergewinn, im Sinne der lohnpolitischen Auseinandersetzungen, entfällt also nur e i n Teil des Unternehmereinkommens. Zieht man von dem Unternehmereinkommen, das nach unseren Überlegungen schon mit einem beträchtlichen relativen Fehler behaftet sein wird, die oben angeführten Einkommensteile ab, die wohl wiederum nur mit nicht unbedeutenden Fehlergrenzen geschätzt werden können, so wird der lohnpolitisch interessante Teil des Unternehmereinkommens mit seinem durch die Fehlerfortpflanzung entstandenen, unter Umständen hohen relativen Fehler in den meisten Fällen wohl nahezu unbrauchbar [126]. Z. Z. läßt sich aber weder eine Berechnung noch eine Schätzung aus Mangel an Unterlagen durchführen.

Da die Praxis zur Ermittlung des Unternehmereinkommens meist in der geschilderten Weise vorgeht, ist unsere eingehende Behandlung der einzelnen Bestandteile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit berechtigt gewesen. Inwieweit alle diese Berechnungen jedoch nützlich und durchführbar sind, hängt generell von mehreren Umständen ab (vergl. die Analysen der einzelnen Lohnquoten):

a) Von der Größenordnung der einzelnen Einkommensbestandteile,
b) vom Fehlerbereich der Gesamtgröße und
c) von der Möglichkeit der Verbesserung des Aussagewertes der Quoten durch solch differenzierte Berechnungen.

5) Das Zahlenmaterial und seine Kritik

Die den z. Z. veröffentlichten Einkommensstatistiken zugrunde liegenden Einkommensbegriffe entsprechen nicht unserem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit. Verhältnismäßig nahe kommt ihm noch das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit", wie es das Statistische Bundesamt erfas-

126 Vergl. hierzu die grundsätzlichen Ausführungen bei den Berechnungsproblemen der Lohnquote 1, S. 108 ff.

sen möchte[127]. Die Unterschiede, auf die im einzelnen nicht eingegangen werden kann, liegen auf dem Gebiet der Lohnnebenkosten. Unser Begriff des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit ist weiter gefaßt als der im Bundesamt entwickelte Einkommensbegriff. Das Amt sieht sich aber nicht in der Lage das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" auszuweisen, sondern beschränkt sich auf seinen z. Zt. "meßbaren" Teil. Die "Bruttolöhne und -gehälter", wie sie das Deutsche Institut zur Wirtschaftsforschung in Berlin[128] hauptsächlich an Hand des Beitragsaufkommens zu den Zweigen der Sozialversicherung schätzt, stimmen mit den Ausweisen des "Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit" des Statistischen Bundesamts weitgehend überein, wenn man sie um die in ihnen nicht enthaltenen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung erhöht. Die Abweichungen betragen nur in einem Fall (1950) 0,6 %, sonst halten sie sich unter 0,3 % bzw. 0,2 % der vom Bundesamt ausgewiesenen Summe, wenn man für die Rechnung die vom Amt ausgewiesenen Arbeitgeberbeiträge benützt. Wir können uns daher auf die Zahlen des Bundesamts beschränken.

Zur Schätzungsmethode des Statistischen Bundesamts finden sich einige Ausführungen in der Zeitschrift "Wirtschaft und Statistik"[129]. Danach bilden die Statistiken der Beitragseinnahmen zu den verschiedenen Zweigen der Sozialversicherung, vor allem solche zur Renten- und zur Arbeitslosenversicherung, die Hauptgrundlage für die laufende Berechnung. Nun sind aber nicht alle Arbeitnehmer in unserem Sinne versicherungs- oder beitragspflichtig. Das gilt

---

127 Bartels, Hildegard/Spilker, Hans: "Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit im Rahmen der Volkseinkommensberechnung" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7, S. 319 ff.
Bartels, Hildegard: "Einkommensbegriffe und Gruppierung der Einkommen" in derselben Zeitschrift, Jhg. 1955, Heft 1, S. 6 ff.

128 Vergl. die von Ferdinand Grünig lfd. veröffentlichten Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, z. B. "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung für die Bundesrepublik" in Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin, Jhg. 1956, Heft 1, S. 27 ff. (Die Angaben sind gegenüber denen früherer Jahre "berichtigt".) Frühere Angaben stimmen teilweise noch genauer überein, z. B. Grünig, Ferdinand/Schimmler, Harry: "Die Ergebnisse der vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für die Bundesrepublik" in derselben Zeitschrift, Jhg. 1954, Heft 4, S. 311 ff.

129 Spilker, Hans: "Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit in den Jahren 1949-1953" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7, S. 322 ff.

sogar für ganze Gruppen wie die Bergarbeiter bei der Rentenversicherung und allgemein für die Beamten. Es können auch Personen Beiträge entrichten, die keine Beschäftigten bzw. überhaupt keine Arbeitnehmer sind. Der Beitragssatz ist nicht immer proportional zum Einkommen. Er wird degressiv, weil von einem bestimmten Einkommen ab die absolute Beitragshöhe nicht mehr wächst. (Auf Zahlenangaben wird verzichtet, weil sich ab 1952 die Einkommensgrenzen geändert haben und derartige Einzelheiten auch ohne Bedeutung für unsere Kritik sind.) Die versicherungsmäßige Definition des Bruttolohns und -gehalts ist enger als die der Bruttolöhne und -gehälter, wie sie das Statistische Bundesamt gibt (S. 321) und die unseren Gruppen (A) und (B) hinreichend genau entspricht.("Sozialzulagen und Zulagen ähnlicher Art", d.h. Familienzuschläge usw., z.B. Verheiratetenzulage und Kindergeld, aus der Gruppe (C) sind schon hier enthalten.) Die Einkommen der von der Versicherungspflicht nicht betroffenen Arbeitnehmer und derjenigen, die keine oder andere als proportionale Beiträge leisten, glaubt das Bundesamt "mit befriedigender Genauigkeit" (S. 322) schätzen zu können.

Mit der Einkommensschätzung nach den Versicherungsbeiträgen zur Arbeitslosen- und Rentenversicherung, "die zu zwei - voneinander allerdings nicht völlig unabhängigen - Ergebnissen kommt, die sich in gewissem Umfang gegenseitig stützen und kontrollieren können" (S. 322), erhält das Amt aber nur die seinen Bruttolöhnen und -gehältern gegenüber engere versicherungsrechtliche Bruttolohn- und-gehaltssumme. (Z.B. sind die Mehrarbeitszuschläge gar nicht und die Gratifikationen sowie die gratifikationsähnlichen Zahlungen nur oberhalb einer Freigrenze beitragspflichtig. Das der Versicherungspflicht unterworfene Einkommen umfaßt also nicht einmal unsere Gruppen (A) und (B) vollständig.) Die Unterbewertung der Naturaleinkünfte fällt dagegen nicht ins Gewicht, weil wir sie mit den Kosten des Arbeitgebers ansetzen wollten. "Die zahlenmäßigen Auswirkungen aller anderen begrifflichen Unterschiede (der versicherungsrechtlichen Bruttolohn- und -gehaltssumme zur Auffassung des Statistischen Bundesamts vom Begriff der Bruttolöhne und -gehälter nämlich, d. Verf.) halten sich mit Sicherheit innerhalb der bei der Rechnung zu erwartenden Fehlergrenzen und können deshalb vernachlässigt werden" (S. 322). Leider werden diese Fehlergrenzen aber nirgends angegeben, die Zahlen dagegen bis zu einzelnen Millionen "genau" ausgewiesen, so daß diese Mitteilung lediglich theoretischen Wert hat. Um das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" zu gewinnen, müßten noch die übrigen Lohnnebenkosten mit Einkommenseigenschaft (S. 321) zu dieser Bruttolohn- und -gehaltssumme dazugeschlagen werden. Das Bundesamt tut dies jedoch nur bei den "recht genau" zu ermittelnden Arbeitgeberbeiträgen zur Sozialversicherung. Von den übrigen Lohnnebenkosten dagegen kann es lediglich "die - mit sehr weiten Schätzungs-

grenzen versehene - ungefähre Größenordnung (S. 322) unter dem Strich angegeben. Bedauerlicherweise erfahren wir über diese Schätzungsgrenzen wiederum nichts.

Zusammenfassend können wir also feststellen: Die vom Statistischen Bundesamt auf Grund der Beitragszahlungen zur Arbeitslosen- und Rentenversicherung ermittelte versicherungsrechtliche Bruttolohn- und -gehaltssumme ist eher zu niedrig als zu hoch angesetzt. Bei steigenden Einkommen nimmt die Zahl der nicht versicherungspflichtigen Arbeitnehmer zu. Die Beitragseinnahmen werden deshalb die Entwicklung des Gesamteinkommens immer weniger gut repräsentieren. In der gleichen Richtung werden gewisse "dynamische" Aufwendungen der Gruppe (B) wirken, wie z. B. die Erfolgsbeteiligungen usw., die nicht oder nur teilweise zum beitragspflichtigen Einkommen gehören. Da die Schätzung des Einkommens der von der Versicherungspflicht nicht betroffenen Arbeitnehmer wohl vorsichtig vorgenommen wird und die Ergänzung des versicherungsrechtlich definierten Bruttolohns und -gehalts zur Bruttolohn- und -gehaltssumme der Definition des Bundesamts ebenfalls mit Vorsicht erfolgt (leider ist zu diesen beiden Punkten nichts näheres zu erfahren), dürfen wir bei der ausgewiesenen Bruttolohn- und -gehaltssumme mit einer Unterschätzung bzw. mindestens mit der unteren Grenze der von uns unter (A) und (B) zusammengefaßten Einkommensbestandteile rechnen. Das "meßbare" "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" unterscheidet sich nur um die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung von der Bruttolohn- und -gehaltssumme. Vom Faktoreinkommen aus unselbstandiger Arbeit fehlen demnach, mit Ausnahme der Arbeitgeberbeiträge und gewisser laufender Sozialzulagen, die von uns unter (C) ausgewiesenen Einkommensbestandteile nahezu vollständig. Im Statistischen Bundesamt wird angenommen, daß sich diese Aufwendungen ("zur Verbilligung der Lebenshaltung und für zusätzliche Krankheits- und Altersvorsorge sowie Beihilfen und Unterstützungen", S. 323, Fußnote 1 zur Tabelle) " (von Jahr zu Jahr absolut und relativ wachsend) etwa zwischen 1,2 Mrd. und 2,7 Mrd. DM (1953) "bewegt haben (S. 325). Sie sind nicht in der Tabelle, sondern nur in der Fußnote ausgewiesen. In späteren Veröffentlichungen werden überhaupt keine Zahlenangaben mehr gemacht und das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" als "meßbares" Einkommen bezeichnet.

Die veröffentlichten Zahlen für 1950 und 1951 sind offensichtlich mit den Ergebnissen der Lohnsteuerstatistik 1950 und der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1951 überprüft worden (S. 323). Aber auch die Lohnsteuerstatistik kann das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" nicht liefern[130],

130 Vergl. hierzu Herrmann, Kurt: "Die Einkommensteuerstatistiken als Quelle der Einkommenstatistik" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1, S. 9/10

zudem liegen für die folgenden Jahre keine Zahlen mehr vor. Die betrieblichen Sozialleistungen sind meist steuerfrei und das zur Versteuerung angemeldete Einkommen dürfte nur die untere Grenze des steuerpflichtigen Einkommens darstellen, obwohl die Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung beim Einkommen aus unselbständiger Arbeit, also beim Arbeitslohn, geringer sind als bei den übrigen Einkommensarten. (Zu den weiteren Schwierigkeiten, wie dem unvollständigen Rückfluß der Lohnsteuerkarten, der Beschäftigungsdauer während des Steuerjahres und dem Problem der Kleineinkommen, vergl. den angeführten Aufsatz.) Der Definition des "Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit" (Statistisches Bundesamt) und auch unserem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit noch am nächsten kommt die Abgrenzung der "Lohnsumme" in der Industrie- und Bauberichterstattung [131]. Sie schließt wesentliche Teile unserer Gruppe (C) schon ein. Im großen und ganzen fehlen lediglich die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und die nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit, nicht aber den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbaren Beträge und gewisse direkte Zahlungen an die Arbeitnehmer, die wir wenigstens teilweise zum Faktoreinkommen rechnen wollten. Den beiden angeführten Aufsätzen ist jedoch zu entnehmen (S. 12 bzw. S. 346), daß die Einkommen in den Bereichen Industrie und Bauhauptgewerbe (die immerhin mit etwa 40 % am gesamten Einkommen aus unselbständiger Arbeit beteiligt sind) n i c h t mit den sich aus der Lohnsummenstatistik ergebenden Beträgen im "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" enthalten sind. Aus der nach den Beiträgen zur Sozialversicherung ermittelten Einkommenssumme können wohl die Einkommen, die aus den in der Industrie- und Bauberichterstattung erfaßten Betrieben fließen, nicht ausgeschieden und durch die "bessere" Lohnsumme der Industrie- und Bauberichterstattung ersetzt werden.

Einigermaßen verläßliche Zahlenangaben für die fehlenden Lohnnebenkosten sind nicht zu erhalten, wie die vorischtigen Anmerkungen des Statistischen Bundesamts zeigen. Wir müssen aber dennoch einen Weg suchen, um wenigstens den relativen Fehler des "Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit" abzuschätzen.

Für das Jahr 1949 hat die Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände

---

131 Werner, Kurt: "Die Lohnsummen in der Industrie- und Bauberichterstattung als Quelle der Einkommenstatistik" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1, S. 12/13
Kunz, Dieter: "Die Lohn- und Gehaltsummen in der Industrieberichterstattung und ihr Erkenntniswert" in derselben Zeitschrift, Jhg. 1956, Heft 7, S. 340 ff.

eine Untersuchung über die Lohnnebenkosten angestellt[132]. Die in 3729 Betrieben durchgeführte Befragung erfaßte "25 % aller Arbeitnehmer der Industrie repräsentativ" (im Original kursiv gesetzt). Die größeren Betriebe, die erfahrungsgemäß höhere Leistungen aufweisen, waren dazu noch "nicht einmal ihrem tatsächlichen Gewicht entsprechend vertreten" (S. 26). Die erfragten Aufwendungen umfassen recht gut unsere Gruppen (B) und (C). Einzelne Abweichungen, wie z. B. in der Behandlung von Leistungen für Schwerbeschädigte, fallen sicherlich nicht ins Gewicht. Die Bezugsgröße Bruttolöhne und -gehälter enthält schon einen Teil der Lohnnebenkosten, wie z. B. bezahlte Freizeit und Arbeitsversäumnisse und einen Großteil der Familienzuschläge. Für die Lohnnebenkosten mit Einkommenseigenschaft (ohne Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung) ergab sich der als "Mindestangabe" gekennzeichnete Satz von 20 % der unbereinigten Bruttolohn- und -gehaltssumme.

Grünig/Krengel[133] schätzen die "freiwilligen sozialen Leistungen der Arbeitgeber" in allen Jahren einheitlich auf 5 % der Bruttolohn- und -gehaltssumme, die Arbeitgeberbeiträge werden mit rd. 10 % ausgewiesen.

In jüngster Zeit erschien eine Untersuchung über die "zusätzlichen Sozialaufwendungen" in der Industrie[134]. Die Zusammenstellung stützt sich auf die Gewinn- und Verlustrechnungen, Geschäfts- und Sozialberichte von insgesamt 670 Industrieunternehmen, deren Größenklassen aber nicht angegeben werden. Laun kommt zu dem Schluß, daß "der Gesamtaufwand für gesetzliche, tarifliche und zusätzliche (freiwillige) Sozialaufwendungen in der westdeutschen Industrie rund 40 vH. der Löhne und Gehälter" (S. 162) ausmacht. Da in diesen Löhnen und Gehältern aber schon "Teile des betrieblichen Sozialaufwands enthalten sind, nämlich die gesamten tariflichen Leistungen und ein Teil der zusätzlichen" (S. 162), würde sich nach Eliminierung dieser Aufwendungen die Quote der gesamten betrieblichen Sozialleistungen der untersuchten Gesellschaften "um etwa ein Zehntel erhöhen". Auf die in den Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesene Summe der Löhne und Gehälter bezogen, erhält Laun als Durchschnittswerte für die freiwilligen oder zusätzlichen (also nicht gesetzlichen und tariflichen) Sozialleistungen im Jahre 1953 den Satz von 16, 8 % und im Jahre 1954 dann 16, 5 %. Für die gesetzlichen Sozialabgaben

---

132 Spiegelhalter, Franz: "Weg der Verantwortung. Die Lohnnebenkosten der westdeutschen Industrie" in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 20, S. 23 ff.

133 Grünig, Ferdinand/Krengel, Rolf: Die Westberliner Wirtschaft 1949-1952, Sonderhefte Neue Folge Nr. 15 des Berliner Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin 1952, S. 81

134 Laun, Eugen: "Die zusätzlichen Sozialaufwendungen der westdeutschen Industrie" in Sozialer Fortschritt, Berlin, Jhg. 1956, Heft 7/8, S. 161 ff.

ergeben sich die Sätze von 12,4 % im Jahre 1953 und 12,3 % im Jahre 1954. (Die tariflichen Sozialleistungen sind offensichtlich bereits in der Lohn- und Gehaltssumme enthalten.) Der Hauptteil der zusätzlichen Leistungen entfällt auf die Alters- und Hinterbliebenenversorgung, nämlich rund 50 %.

Die Entwicklung der Sozialleistungen vom Jahre 1949 ab läßt sich durch folgende Überlegungen wohl am besten beurteilen. Die zusätzlichen, also nicht gesetzlich und tariflich gebundenen sozialen Leistungen entstehen aus den Bestrebungen der Unternehmer heraus sich "weiche Kostenbestandteile" zu schaffen, wie wir sie nennen wollen. Wie der Name schon andeutet, sollen diese Aufwandsteile der jeweiligen Ertragslage angepaßt sein und die Möglichkeit einer elastischen Lohnpolitik eröffnen. Da sie weder gesetzlich noch vertraglich bzw. tariflich fixiert sind, sollen sie einerseits in ihrer Höhe je nach der Ertragslage schwanken können und andererseits von tariflichen Lohnerhöhungen unberührt bleiben. Sie werden einmal als Anreiz zu besserer Arbeitsleistung benützt, zum anderen aber auch zur Erhöhung der tariflichen Leistungsentgelte und als Mittel der An- bzw. Abwerbung von Arbeitskräften verwendet. Derartige Aufwendungen werden also in der Konjunktur ansteigen (gute Ertragslage und Werben um Arbeitskräfte) und außerdem von den Möglichkeiten beeinflußt sein, die die Steuergesetzgebung eröffnet. Wenn wir die Entwicklung seit 1949 unter diesen Gesichtspunkten betrachten, so dürfen wir auch bei vorsichtigster Beurteilung annehmen, daß die zusätzlichen Aufwendungen von Jahr zu Jahr absolut und relativ (auf die Gruppen (A) und (B) bezogen) zugenommen haben. Da bei den Arbeitnehmern und auch bei den Gewerkschaften das (erfolgreiche) Bestreben unverkennbar ist, die zusätzlichen sozialen Leistungen auch vertraglich zu sichern und damit zu einer dauernden Einrichtung zu machen [135], können wir annehmen, daß die Aufwärtsentwicklung die gesamten Lohnnebenkosten der Gruppe (C) umfaßt. Der Wunsch nach höheren Altersrenten und der Hang zu größerer sozialer Sicherheit dürften besonders 1952 und später zu einem erhöhten Ansteigen der Zuwendungen zu Pensionsfonds usw. geführt haben. Dies möchten wir auch auf die sich ständig bessernde Ertragslage und die Steuergesetzgebung zurückführen [136]. Diese Art der Lohnnebenkosten dürfte 1955 (relativ)

---

135 Die Ableitung eines gewohnheitsrechtlichen Anspruchs auf Weihnachtsgratifikationen beweist diese Neigung.

136 Gesetz über die Behandlung von Zuwendungen an betriebliche Pensionskassen und Unterstützungskassen bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag, vom 26. März 1952. Obwohl nach § 4 dieses Gesetzes die Vorschriften auch für die Veranlagungszeiträume 1950 und 1951 anwendbar waren, dürften sie sich aber erst ab 1952 voll ausgewirkt haben.

etwas abgenommen haben, vor allem auch im Hinblick auf die bereits erreichte Fondsbildung und die erwartete Rentenreform. Andererseits werden wohl auch nicht alle Beträge unseren Kriterien für die Zurechnung zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit entsprechen. Da keine Zahlen vorliegen, wollen wir dies in einer sehr vorsichtigen Schätzung berücksichtigen. Im Jahre 1954 und vor allem dann 1955 gerieten die Löhne und Gehälter stärker in Bewegung. Die gesamten Aufwendungen der Gruppe (C) dürften deshalb, wenn auch nicht absolut, so doch relativ (also in Beziehung zum meßbaren "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit") ihre Aufwärtsbewegung verlangsamt haben. Als weiteren Grund für diese Annahme möchten wir die Senkung des Körperschaftsteuer-Tarifs von 60 % auf 45 % anführen[137].

Wenn wir nun die Schätzungsgrenzen im einzelnen festlegen, so müssen wir folgendes herausstellen:

Die vom Statistischen Bundesamt ausgewiesene Bruttolohn- und - gehaltssumme dürfte höchstwahrscheinlich eine Unterschätzung, jedoch w e n i g s t e n s die untere Grenze der Gruppen (A) und (B) des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit darstellen. Durch Hinzusetzen der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung ergibt sich das "meßbare Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit". Der Rest der Gruppe (C), mit Ausnahme gewisser Sozialzulagen, ist auf keinen Fall erfaßt. Wir gehen davon aus, daß die Lohnnebenkosten in der Industrie von verhältnismäßig größerer Bedeutung sind als in den übrigen Wirtschaftszweigen. Das aus dem Bereich Industrie fließende Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit dürfte etwa 40 % des gesamten Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit betragen[138]. Die Schätzung des Bundesamts nennt für die fehlenden Lohnnebenkosten als untere Grenze 1,2 Mrd., die auf die 39,5 Mrd. des Jahres 1949 bezogen rd. 3 % bedeuten würden. Auf Grund von Teilauswertungen der Kostenstrukturerhebung 1950 kommt Schulz[139] zu dem vorläufigen Ergebnis, daß die freiwilligen Sozialleistungen die Höhe der gesetzlichen sozialen Aufwendungen vielfach erreichen, sie in einzelnen Zweigen sogar übersteigen (S. 302). Das würde für 1950 mindestens einen Zusatz von 10 % bedeuten. (Allerdings handelt es sich bei den veröffentlichten Zahlen lediglich um Durchschnitte bestimmter Größenklassen der einzelnen Industriezweige!) Die Ergebnisse der Untersuchungen des Arbeitgeberverbandes lassen

---

137 § 19, Abs. 1 Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 21.12.1954

138 Vergl. Fußnote 131: Kunz, Dieter: "Die Lohn- und Gehaltssummen..", op. cit., S. 346

139 Schulz, Reinhold: "Die Kostenstruktur in der Industrie" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 6, S. 295 ff.

jedoch schon für 1949 mindestens einen Zuschlag von 10 % erkennen. Die Ermittlungen von Laun ergaben für die freiwilligen Sozialleistungen einen Zuschlag von 16, 8 % (1953) und 16, 5 % (1954). Dabei berücksichtigen wir sehr wohl, daß durch die Hinzusetzung der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung unsere Bezugsgröße gegenüber derjenigen der eben genannten Untersuchungen größer geworden ist.

Nach all diesen Überlegungen können wir wohl in Anspruch nehmen, daß die Mindestgrenzen, die wir für 1949 und 1950 ansetzen, unter allen Umständen zu vertreten sind. Sie liegen unter dem Satz des Statistischen Bundesamtes (1, 2 Mrd. auf 39, 5 Mrd. bezogen). Der maximale Zuschlag kann unter diesen Umständen ebenfalls als mit größter Vorsicht angesetzt gelten. Er ist eher noch als zu niedrig anzusehen, da wir bei der Bruttlohn- und -gehaltssumme nicht einmal die wahrscheinliche Unterschätzung berücksichtigt hatten. Auch ist unser Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit weiter definiert als das "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" des Bundesamts. Der Anstieg in den folgenden Jahren ist schon deshalb zu vertreten, weil wir einen derartigen Ansatz (bis 1952) schon für 1949 und 1950 hätten wählen können. Die gute Ertragslage und die stärkeren Zuweisungen zu Pensionskassen kommen in den Schätzungen für 1952 und 1953 zum Ausdruck. Die minimale Erhöhung liegt für 1953 noch unter der Schätzung des Statistischen Bundesamts, wenn wir 2, 7 Mrd. auf 65, 3 Mrd. beziehen. Auf Grund der Lohnbewegungen und der Tendenz zur Stagnation (auf die Bruttolöhne und -gehälter bezogen) der Sozialleistungen, allerdings nur der freiwilligen, wie sie Laun für 1954 feststellte, ist die Steigerung der Ansätze nicht mehr vorgenommen worden. Für das Jahr 1955 wurde sowohl die minimale als auch die maximale Schätzung zurückgenommen, was wir aber nur mit zu großer Vorsicht begründen können.

Man wird vielleicht einwenden, warum denn die Leistungen gerade immer um volle Prozente steigen oder fallen, nicht aber um 0, 3 bzw. 0, 8 %? Dazu ist zu sagen, daß eine derartige Genauigkeit nur vorgetäuscht sein könnte. Bei unseren Schätzungen gibt das volle Prozent jeweils die untere Grenze an. Das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit kann z. Zt. nur in der ungefähren Größenordnung angegeben werden. Diese Vorstellung ist aber durch die Angaben von einzelnen Millionen und zehntel Prozenten keinesfalls zu verbessern.

Die Abschätzung des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit

Jahr	Meßbares Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit		Ergänzung zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit bzw. relativer Fehler des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit (in %) [3]	
	Genaue Zahlen [1] (Mill. DM)	Abgerundete Zahlen [2] (Mrd. DM)	minimal	maximal
1949	39 568	39, 5	2 %	5 %
1950	43 517	43, 5	2 %	6 %
1951	52 719	52, 7	3 %	6 %
1952	59 094	59, 1	3 %	7 %
1953	65 351	65, 3	4 %	8 %
1954	70 653	70, 6	4 %	8 %
1955	80 211	80, 2	3 %	7 %

1) Spilker, Hans: "Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit in den Jahren 1949-1953" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7, S. 323 und Raabe, Karl-Heinz/Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 1. Halbjahr 1956" in derselben Zeitschrift, Jhg. 1956, Heft 9, S. 446. Die Zahlen enthalten noch diejenigen Werbungskosten, die ihrem Wesen nach betriebliche Vorleistungen sind. Die "Beiträge zur sozialen Unfallversicherung" fehlen dagegen, sie hätten nach unseren früheren Überlegungen (vergl. S.60) als Einkommen zu erscheinen. Dagegen wollten wir die "Einzahlungen in Familienausgleichskassen" zu den indirekten Steuern rechnen (vergl. S.59) sie müßten also noch ausgeschieden werden. Alle diese Unstimmigkeiten

sind jedoch in unseren Abschätzungen der relativen Fehler schon berücksichtigt.

2) Da es sich nur um grobe Zahlen handelt, genügt die Angabe in Mrd. mit einer Dezimale vollauf. Um den vorsichtigen Charakter unserer Schätzungen noch zu unterstreichen, wird grundsätzlich abgerundet.

3) Verwendet man die Zahlen des Statistischen Bundesamtes als Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, so sind diese Ergänzungen gleichzeitig die Eingrenzungen seiner relativen Fehler (in %).

IV) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der personellen Einkommensverteilung

1) Die Ableitung aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit

Mit dem Übergang zum persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit ist der Wechsel von der funktionellen zur personellen Einkommensverteilung verbunden. Subjekt im Sinne der Einkommensverteilung ist jetzt der einzelne Arbeitnehmer.

Das Kriterium der Zurechnung zu dieser Einkommensgröße ist das "Zufließen" von Wertschöpfungsbestandteilen, besser gesagt von Teilen des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit, an die einzelnen Arbeitnehmer innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Das Zufließen ist dann anzunehmen, wenn der Empfänger sowohl rechtlich als auch tatsächlich in der Lage ist über das Einkommen zu verfügen, bzw. die Vorteile ihm individuell zurechenbar sind. Einer Verfügung in diesem Sinne steht die Verpflichtung zur Enthaltung oder Beschränkung der Verfügungsmacht gleich. Das Zufließen schließt nicht aus, daß in diesem Augenblick schon Zwangsansprüche auf Grund eines Gesetzes gegen die Beträge entstehen bzw. bestehen, wie z. B. die Lohnsteuerpflicht.

Beim persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit fallen im Unterschied zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit folgende Einkommensteile weg:

1. Die Arbeitgeberpflichtbeiträge zur Sozialversicherung, die sogenannten Arbeitgeberanteile (vergl. Gruppe (C), Ziff. I/1a). Nicht auszuschließen sind jedoch Beträge für zusätzliche Versicherung und Übernahme von Arbeitnehmeranteilen, denn diese fließen den Arbeitnehmern ja zu.

2. Abzusetzen sind auch diejenigen betrieblichen Sozialleistungen, die den Arbeitnehmern nicht individuell (direkt), sondern nur in ihrer Gesamtheit als Produktionsfaktor unselbständige Arbeit (indirekt) zurechenbar sind. Dies kann bei einzelnen Leistungen je nach ihrer Ausgestaltung oder dem Maße, in dem die Arbeitnehmer die betrieblichen Einrichtungen benützen, mehr oder weniger der Fall sein, z. B. bei einem Kantinenzuschuß als Pauschale statt der Ausgabe von Freimarken bzw. verbilligten Essensmarken. In die Gruppe der nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zurechenbaren Aufwendungen gehören vor allem auch die Zuweisungen an Pensionsfonds, unter anderem beim Einkauf eines Betriebes bei einer Versicherung usw. Ebenfalls auszuscheiden sind Aufwendungen für Einrichtungen, die für den einzelnen keinen unmittelbar berechenbaren Vorteil abwerfen, z. B. Aufwendungen für Gesundheitsfürsorge, Büchereien, Sportmöglichkeiten usw.

Durch die letztgenannten Aufwendungen der Gruppe 2. wirkt das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit etwas unbefriedigend, da gewisse Vorteile aus der Rechnung herausfallen, wenn sie auch in ihrer Größenordnung nur von untergeordneter Bedeutung sind. Zu beachten ist, daß diese Wertschöpfungsbestandteile jetzt dem Unternehmereinkommen zugerechnet werden müssen, da dieses als Residualgröße definiert ist und die Ergänzung zur gesamten Wertschöpfung liefern muß. (Vergl. die Lohnquote 3, S. 124 .)

Abzulehnen ist die Beschränkung schon des begrifflichen Ansatzes auf das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit als erste Einkommensgröße der primären Einkommensverteilung wie sie Schlesinger [140] vornimmt. In diesem Fall wird der subjektive Gesichtspunkt zu früh in den Vordergrund gestellt. Die Ausgangsgröße der primären Einkommensverteilung kann nur aus der Gleichsetzung der Faktorkosten mit den Faktoreinkommen gewonnen werden

---

140 Schlesinger, Helmut: "Berechnung und Aussagewert des Masseneinkommens" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, Bd. 36, S. 326 ff. sowie in dem gleichnamigen Aufsatz in derselben Zeitschrift, München 1953, Bd. 37, S. 125 ff, vor allem aber S. 126/127: "Der Vermögensvorteil muß berechenbar sein... er muß sich... einzelnen Arbeitnehmern individuell zurechnen lassen und aus ihrem jeweiligen Beschäftigungsverhältnis fließen." Trotzdem setzt Schlesinger die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung als Einkommen an.

und dort kommt es auf die "individuelle Zurechenbarkeit" noch gar nicht an. Dieser Satz muß jedoch insofern noch eine Erweiterung erfahren, als es nicht nur Kosten sind, die zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit zählen. Die wirklich freiwillig, also ohne Verpflichtungsgrund gewährten Zahlungen an den Produktionsfaktor unselbständige Arbeit sind nämlich Gewinnbestandteile und keine Lohnkosten. Sie stellen eine Gewinnverwendung dar, ohne deshalb zum Unternehmereinkommen zu gehören.

2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik

Die beiden Gruppen der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und derjenigen Aufwendungen, die nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit, nicht aber den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbar sind, müssen nun aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ausgeschieden werden. Die Arbeitgeberbeiträge sind nach den Angaben des Statistischen Bundesamts recht genau zu ermitteln. Für die zweite Gruppe sind wir aber wieder auf Schätzungen angewiesen. Vor allem die Aufwendungen zu Pensionskassen usw. dürften nicht den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbar sein, da in den meisten Fällen die Zuweisungen zu Pensionsfonds usw. pauschal vorgenommen werden. Der Abschluß einer Lebens- oder Altersversicherung für bestimmte einzelne Arbeitnehmer bildet wohl die Ausnahme. Da nach den Feststellungen von Laun etwa 50 % des zusätzlichen Sozialaufwands die betriebliche Altersversorgung betreffen und auch noch andere laufende Aufwendungen, z. B. für Kantinen, Erholungsheime usw., nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zurechenbar sind, wollen wir gut die Hälfte des jeweiligen Zuschlags zum "Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit" wieder absetzen. Da es sich wiederum nur um vorsichtige und grobe Schätzungen handelt, werden ganze Prozente angegeben.

Die Abschätzung des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit

Jahr	Bruttolohn- und -gehaltssumme = Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit - Arbeitgeberbeiträge zu öffentlichen Einrichtungen der sozialen Sicherung		Ergänzung zum persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit bzw. relativer Fehler des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit (in %) 3)	
	Genaue Zahlen 1) (Mill. DM)	Abgerundete Zahlen 2) (Mrd. DM)	minimal	maximal
1949	36 007	36,0	1 %	2 %
1950	39 305	39,3	1 %	3 %
1951	47 747	47,7	2 %	3 %
1952	53 480	53,5	2 %	3 %
1953	58 957	58,9	3 %	4 %
1954	63 802	63,8	3 %	4 %
1955	72 212	72,2	2 %	3 %

1) Vergl. Fußnote 1 der Tabelle auf S. 86

2) Vergl. Fußnote 2 der Tabelle auf S. 86/87

3) Verwendet man die Zahlen des Statistischen Bundesamtes, so sind diese Ergänzungen gleichzeitig die Eingrenzungen der relativen Fehler des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit (in %)

V) Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit als "Das persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit" im Sinne der personellen Einkommensverteilung

1) Die Ableitung aus dem persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit

Wir gehen in der Einkommensverteilung noch einen Schritt weiter und kommen zu einer Nettogröße. Abgestellt wird jetzt auf "verfügbar", nach Abzug der gesetzlich auferlegten Zwangsabgaben, wie Lohnsteuer und Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung. Es handelt sich also um Abzüge, die zwangsweise, ohne Einwirkungsmöglichkeit des Abgabepflichtigen, vorgenommen werden. Diese Einkommensgröße steht aber zum vorhergehenden persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit nur dann in direkter, alle Arbeitnehmer belastender Beziehung, wenn lediglich der steuerliche Abzug zugelassen wird. Die Steuerpflicht trifft nämlich alle, die in ihrer Person den Tatbestand des Zufließens von Arbeitslohn erfüllen. Zu beachten ist, daß nicht das gesamte Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit der Besteuerung unterliegt, sondern im wesentlichen nur das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit. Aber auch hier entfällt noch für einzelne Bestandteile (z.B. Kantinenmarken, Abschnitt 15 Lohnsteuerrichtlinien 1955) ganz oder teilweise die Steuerpflicht, soweit es sich lohnsteuerrechtlich um sogenannte "Annehmlichkeiten" handelt. Durch die Steuerfreigrenze und die Steuerfreibeträge (z.B. für Kinder) werden zudem noch wesentliche Teile des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit oder das ganze Einkommen von der Besteuerung ausgenommen.

Die Versicherungspflicht geht dagegen nur bis zu einer bestimmten Einkommenshöhe. Um die Gleichmäßigkeit des Übergangs zwischen den beiden Einkommensgrößen und die Vergleichsgrundlage für die Arbeitnehmer untereinander zu wahren, müßte ein Abzug aller Beiträge zur Sozialversicherung zugelassen werden, also auch solcher zur Zusatz-, Höher- und Weiterversicherung. Folgerichtig müßten dann aber auch die Beitragszahlungen zu solchen privaten Einrichtungen abgesetzt werden, die den Arbeitnehmer in ähnlicher oder gleicher Weise sichern wie die Sozialversicherung. Für eine Lösung gibt es zwei Möglichkeiten:

a) Man setzt kalkulatorisch, etwa den Sätzen der Pflichtversicherung entsprechend, die Beiträge der Arbeitnehmer an. In der Praxis ist dieser Weg

nicht nur rechenmäßig und buchungsmäßig ungangbar, in vielen Fällen werden derartige Beträge entweder nicht in dieser Höhe oder überhaupt nicht aufgewendet.

b) Es werden nicht nur die Pflichtbeiträge, sondern sämtliche Beiträge aller Arbeitnehmer zur Sozialversicherung abgesetzt. So wird in der Praxis auch verfahren. (Ebenso sind die fiktiven Einzahlungen in den Pensionsfonds für Beamte wieder abzuziehen.)

Der Ausweg aus den eben erläuterten Schwierigkeiten könnte in dem alleinigen Abzug der Lohnsteuer gesehen werden. Setzt man jedoch nur die Lohnsteuer ab, so bleibt zwar die Gleichmäßigkeit der Behandlung aller Arbeitnehmer gewahrt, die Sorge für Krankheit, Altersversorgung usw. ist aber noch nicht berücksichtigt. Verfahrt man andererseits in der üblichen Weise, indem man sowohl die Lohnsteuer als auch alle Beiträge zur Sozialversicherung abzieht, so wird die Abdeckung gleichartiger Risiken und die Altersvorsorge durch Beiträge an private Kassen nicht angerechnet. Das Einkommen der Arbeitnehmer innerhalb der Einkommensgröße persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit wird somit verschieden stark "bereinigt".

Die unterschiedliche Behandlung der Versicherungsausgaben macht dieses persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit, das an sich große Aussagekraft besitzt, reichlich problematisch für einen Vergleich der Arbeitnehmer untereinander.

An dieser Stelle erscheint ein Seitenblick auf das Einkommen aus Unternehmertätigkeit angebracht. Das Gegenstück zum persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit bildet das persönlich verfügbare Unternehmereinkommen. Es enthält jetzt die Beträge, die nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit als ganzem nicht aber den Arbeitnehmern einzeln zugerechnet werden können. Wie schon oft betont, hat es als Restgröße die Ergänzung zum gesamten persönlichen Einkommen zu liefern. Ferner ist ein Abzug der Prämien zur Altersversorgung und anderer Beiträge zu privaten Kassen nicht vorgenommen, da eine ähnliche Institution wie die der Sozialversicherung nicht vorhanden ist.

Wir haben abschließend nochmals festzuhalten, daß der Ansatz von Werbungskosten (mit Ausnahme der als Vorleistungen der Produktionseinheit erkannten) nur als Teilsumme innerhalb des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit erfolgen dürfte, da sie Einkommen im Sinne der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bleiben. Die Berücksichtigung könnte also nur dazu dienen, das Einkommen aus unselbständiger Arbeit demjenigen aus Kapital usw. zu Vergleichszwecken anzunähern. Durch diese Behandlungsweise und vor allem durch eine Erweiterung des Begriffes der

Werbungskosten erwächst aber die Tendenz die Arbeitnehmer immer mehr in der Art des Kapitals zu sehen [141].

2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik

Die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung und die direkten Steuern, die nun abgesetzt werden müssen, sind mit für unsere Verhältnisse befriedigender Genauigkeit zu ermitteln. Die Zuschlagsätze sind die gleichen wie bei der Abschätzung des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit. Die geringere Bezugsgröße führt jetzt allerdings zu niedrigeren absoluten Werten des Zuschlags, die z. T. nicht unbedeutend unter den halben absoluten Werten der Ergänzungen beim Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit bleiben. Somit kann die Abschätzung des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit als besonders vorsichtig gelten.

141 Kuznets, Simon: "National Income" in Readings ..., op. cit., S. 18

Die Abschätzung des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit

Jahr	Nettoeinkommen aus unselbständiger Arbeit = Bruttolohn- und -gehaltssumme - direkte Steuern und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung		Ergänzung zum persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit bzw. relative Fehler dieser Einkommensgröße. 3)	
	Genaue Zahlen 1) (Mill. DM)	Abgerundete Zahlen 2) (Mrd. DM)	minimal	maximal
1949	30 991	31,0	1 %	2 %
1950	34 101	34,1	1 %	3 %
1951	40 723	40,7	2 %	3 %
1952	45 232	45,2	2 %	3 %
1953	50 164	50,1	3 %	4 %
1954	54 424	54,4	3 %	4 %
1955	61 367	61,3	2 %	3 %

1) Vergl. Fußnote 1 der Tabelle auf S. 86
2) Vergl. Fußnote 2 der Tabelle auf S. 86/87
3) Verwendet man die Zahlen des Statistischen Bundesamtes, so sind diese Ergänzungen auch die Eingrenzungen der relativen Fehler (in %)

VI) "Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne", im Rahmen der personellen Einkommensverteilung

1) Die Ableitung und Zusammensetzung des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne

Wir verlassen nun die verschiedenen Einkommensgrößen aus unselbständiger Arbeit und wenden uns dem Gesamteinkommen der Arbeitnehmer als soziologischer Gruppe zu. Die bisher entwickelten Einkommensgrößen gehörten der Quellenrechnung des Einkommens an. Sie betrafen alle nur eine Einkommensquelle, nämlich die unselbständige Arbeit. Nun aber wollen wir die soziologische Gruppe der Arbeitnehmer in den Vordergrund stellen. Es soll untersucht werden, welches Gesamteinkommen aus den verschiedenen Quellen (unselbständige Arbeit, Vermögen usw.) bei einer bestimmten Gruppe von Einkommensempfängern (den Arbeitnehmern) zusammenfließt. Diese Betrachtungsweise kann man Empfängergruppenrechnung des Einkommens nennen.

Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne unterscheidet sich von der vorhergehenden Einkommensgröße (persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit, vergl. S. 91 ff.) in zwei Beziehungen, nämlich hinsichtlich des Personenkreises, dem es zufließt, und der Einkommensteile, die es umschließt:

a) Der Produktionsfaktor unselbständige Arbeit umfaßt alle unselbständig Tätigen, also alle Arbeitnehmer im Sinne des Steuerrechts. Aus dieser Gruppe der "Arbeitnehmer im weiteren Sinne" sind aber bestimmte Personen auszuschließen, um die Arbeitnehmer als soziologische Gruppe, die "Arbeitnehmer im engeren Sinne" wie wir sie nennen wollen, zu erhalten. Die Arbeitnehmereigenschaft ist jetzt streng auf die überwiegend ausgeübte Erwerbstätigkeit zu begrenzen. Personen, die keine Arbeitnehmer im Hauptberuf sind, zählen nicht zu den "Arbeitnehmern im engeren Sinne". Als Beispiele seien der Landwirt genannt, der nur im Winter eine unselbständige Tätigkeit ausübt, und der Rentner, der einer unselbständigen Nebenbeschäftigung nachgeht, ebenso der Rentner, der mit einer betrieblichen Pensionszahlung noch am persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit beteiligt war.

b) Den Hauptbestandteil (vergl. den nächsten Abschnitt) des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne bildet das

persönlich verfügbare Einkommen aus unselbstandiger Arbeit dieser Arbeitnehmer. Der Unterschied zum gesamten persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbstandiger Arbeit (vergl. S. 91 ff.) liegt in denjenigen Teilen des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbstandiger Arbeit, die an den unter a) genannten Personenkreis gehen.

Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne ist das Sammelbecken für die Nettoeinkommen aller Art, die in der Person des Arbeitnehmers zusammenfließen. Hierzu sind sowohl originäre als auch abgeleitete Einkommen, d.h. Transferzahlungen zu rechnen. Es ist denkbar, daß folgende Einkommensarten zusammentreffen:

1. Originäre Einkommen:
   a) Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbstandiger Arbeit (Hauptbestandteil)
   b) Unternehmereinkommen (netto), möglich etwa bei Kleinlandwirten, die im Hauptberuf Arbeitnehmer sind
   c) Einkommen aus Kapital (netto), z. B. Zinsen, Dividenden
   d) Einkommen aus Grund und Boden (netto), auch Nutzungswert der eigenen Wohnung.
2. An Transfereinkommen sind nach dem Anlaß der Gewährung zu unterscheiden:
   a) Einkommen auf Grund der Arbeitnehmereigenschaft, wie Leistungen aus der Sozialversicherung
   b) Einkommen, das allgemein beim Vorliegen bestimmter Voraussetzungen gewährt wird, z. B. Kindergeld nach dem Kindergeldgesetz und sonstige Unterstützungen.

Während es sich beim persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit (S. 87 ff.) und beim persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbstandiger Arbeit (S. 91 ff.) um abgeleitete Größen aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit (S. 52 ff.) handelte, haben wir im persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne diejenige Gesamtheit der Nettoeinkommen vor uns, mit der die Arbeitnehmer als Nachfrager am Markt auftreten können. (Die Ausnahme bildet das Naturaleinkommen, das seine "Realisation" schon gefunden hat.) Die vorhergehenden Einkommensgrößen gehörten ausschließlich der Verteilungsrechnung des Sozialprodukts an. Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne stellt die Endsituation dieser Verteilungsrechnung dar und ist daher gleichzeitig eine Größe der Verwendungsrechnung. Es ist letztlich entscheidend für die Stellung des Wirtschaftssubjektes, oder der Empfängergruppe soziologisch gesehen, am Markt und damit für die Lebenshaltung.

2) Das Zahlenmaterial und seine Kritik

Z. Z. ist es nicht möglich, eine auch nur grobe zahlenmäßige Vorstellung über das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne zu vermitteln. Die einzelnen Einkommensteile, mit Ausnahme des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit, und der Umfang der Arbeitnehmer als soziologischer Gruppe sind zu wenig bekannt, um auch nur annähernd den relativen Fehler dieser Einkommensgröße bestimmen zu können.

VII) Zusammenfassender Überblick über die Einkommensgrößen in den drei Rechnungsarten

Entstehungsrechnung des Sozialprodukts	Verteilungsrechnung des Sozialprodukts			Verwendungsrechnung des Sozialprodukts
	Primäre Einkommensverteilung		Primäre und sekundäre Einkommensverteilung	
	Funkt. Einkommensvertlg.	Personelle Einkommensverteilung		
I. Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit II. Faktoreinkommen aus Kapital III. Faktoreinkommen aus Boden IV. Wertschöpfungsbestandteile ohne Gegenleistung V. Unternehmereinkommen	Subjekt: Produktionsfaktor unselbständige Arbeit	Subjekt: Einzelner Arbeitnehmer	Subjekt: Arbeitnehmer im engeren Sinne	
= Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertschöpfung) - indirekte Steuern	i) Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit - Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherg. - Wertschöpfungsbestandteile, die nicht den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbar sind	ii) Persönliches Einkommen aus unselbständiger Arbeit - direkte Steuern - Beiträge zur Sozialversicherung	=iv) Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit der Arbeitnehmer im engeren Sinne + Einkommen aus Unternehmertätigkeit + Einkommen aus Vermögen + Transfereinkommen	v) (Gesamtes) Persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne
= Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseink.)	=ii) Persönliches Einkommen aus unselbständiger Arbeit	=iii) Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit - derartiges Einkommen derjenigen, die nicht Arbeitnehmer im Hauptberuf sind	= v) (Gesamtes) Persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne	
		=iv) Persönl. verf. Eink. aus unselbständ. Arb. der Arbeitnehmer i. engeren Sinne		

DRITTER TEIL

DIE QUOTENBILDUNG UND IHR ERKENNTNISWERT

I) Die grundsätzlichen Möglichkeiten der Quotenbildung

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wurde die "Lohnquote" als "der Anteil am Sozialprodukt" bezeichnet, und zwar als Anteil der Löhne und Gehälter am Sozialprodukt, zuweilen auch am Volkseinkommen. Mit dem Sinken oder Steigen der "Lohnquote" verbindet man die Vorstellung von Veränderungen in der Entlohnung der Arbeitnehmer und gleichzeitig einer relativen Verbesserung bzw. Verschlechterung der Lebenshaltung dieser Klasse von Einkommensbeziehern. Man ist weiterhin geneigt den Restbetrag des Sozialprodukts bzw. Volkseinkommens nach Abzug der "Löhne und Gehälter" mit dem Einkommen aus Unternehmertätigkeit gleichzusetzen, in vereinfachter Weise diese Summe zum Sozialprodukt in Beziehung zu bringen und als "Gewinnquote" zu kennzeichnen. Aus den Relationen und Veränderungen dieser Quote wird dann ohne weitere Analyse die Annahme gezogen, daß sich die Lebenshaltung der einen jeweils auf Kosten der anderen Gruppe (Arbeitnehmer und Unternehmer) relativ gebessert habe und umgekehrt.

Wir konnten dagegen bisher feststellen, daß es mehrere Größen der Sozialproduktsrechnung gibt, auf die eine Einkommenssumme bezogen werden kann. Wir haben vier Einkommensgrößen zur Verfügung, von denen jede eine andere Aussagekraft besitzt. Es kann sich also nicht nur um "Lohn und Gehalt" handeln, wenn man derartige Quotenrechnungen anstellen will. Ferner haben wir die "Gewinnsumme" aufgespalten und dabei gesehen, daß letzten Endes auch Arbeitnehmern Teile dieser "Gewinnsumme" zufließen können. Wir mußten also feststellen, daß die Einkommensverteilung nicht schon bei der Auszahlung der Wertschöpfungsbestandteile dasjenige Wirtschaftssubjekt trifft, das im Endeffekt über die Beträge verfügen kann. Abgesehen davon sind es Einkommen vor ihrer Besteuerung. Für die Endsituation der Einkom-

mensverteilung sind auch abgeleitete Einkommen zu berücksichtigen, wenn man das verfügbare Einkommen der Empfängergruppen, hier der Arbeitnehmer, für die Bedürfnisbefriedigung ermitteln will. Mit Recht bezweifeln wir also, daß sich mehrere Erkenntnisse aus einer so summarischen Anteilsbildung ziehen lassen, wie dies allgemein getan wird.

Um systematisch vorzugehen, werden wir unsere vier Einkommensgrößen

1) Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit,
2) persönliches Einkommen aus unselbständiger Arbeit,
3) persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit und
4) persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne

zu vorläufig vier Größen der Sozialproduktsrechnung in Beziehung bringen, nämlich zu

1) Bruttoproduktionswert,
2) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert),
3) Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertschöpfung)und
4) Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen). Aber auch weitere, wiederum aus dem Sozialprodukt abgeleitete Begriffe werden wir bei Bedarf zur Quotenbildung heranziehen, z. B.
5) das private Einkommen,
6) das persönliche Einkommen und
7) das verfügbare Einkommen.

Das Bruttosozialprodukt zu Faktorkosten, das in der englischen Statistik zuweilen auftaucht, erscheint uns zu problematisch und wird deshalb nicht berücksichtigt.

Allerdings können nur jene Quoten eingehender behandelt werden, deren Aussagewert auch zu den Zielen hinführt, die die Lohnquotenrechnung verfolgt. Auf den Vergleich mit den restlichen Einkommensgrößen, dem Unternehmereinkommen etwa, werden wir kurz eingehen müssen, um Fehlschlüssen, wie denen der "Gewinnquote", vorzubeugen.

II) Die Anteilsbildungen im einzelnen

Die Anteilsbildung 1

Das Verhältnis von Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit zum Bruttoproduktionswert ergibt noch keine aussagekräftige Quote. Im Bruttoproduktionswert haben wir den Gesamtproduktionswert der Produktionseinheit

vor uns, im Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit alle jene Einkommensbeträge, die dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit in derselben Zeitperiode anzurechnen sind. Aus dem Anteil des Faktoreinkommens wird allgemein geschlossen, in welcher Höhe sich der Bruttoproduktionswert bzw. der Marktpreis bei einer Lohnerhöhung verändert. Selbst wenn man die Lagerveränderungen nicht berücksichtigt, dürfte dies unserer Meinung nach jedoch nur dann gefolgert werden, wenn der Betrieb eine derartig starke Stellung am Markt besitzt, daß er die Erhöhung der Faktorkosten in einer Preissteigerung weitergeben kann. Außerdem trifft eine Lohnerhöhung nur die gesetzlich, tariflich und vertraglich gebundenen Teile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit, es sei denn, die Lohnerhöhung erfolgte unter der sogenannten Effektivklausel. Weite Teile der indirekten (Gruppe (B)) und der sozialpolitisch bedingten Zuweisungen (Gruppe (C) unseres Katalogs der Einkommensbestandteile) werden jedoch als weiche (elastische) Kosten- bzw. Einkommensteile dieser Erhöhung überhaupt nicht oder höchstens bei verbesserter Ertragslage folgen.

Die Anteilsbildung 2

Für die Quote aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit und dem Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert) gilt in etwa das oben Gesagte. Die Vorleistungen werden aber jetzt aus der Betrachtung ausgeschlossen. Die Problematik dieses Sozialproduktsbegriffes ist zwar nicht so groß wie die der nun folgenden Größen, da die Abschreibungen noch nicht abgezogen sind. Da wir uns jedoch in der Verteilungsrechnung befinden, wäre der Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit am Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen im Vergleich mit der Restgröße zu wenig aussagekräftig, weil der Kapitalverzehr nicht berücksichtigt ist und eine Zurechnung dieses Betrages zum Unternehmereinkommen die Relationen für unsere Zwecke zu sehr beeinträchtigt. Damit ist nicht gesagt, daß diese Quote keinen Wert besitzt, nur ist sie für unsere Zwecke nicht interessant genug.

Die Anteilsbildung 3 : Die Lohnquote 1

Die Lohnquote 1 gibt den Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertschöpfung) an. Sie ist neben der folgenden Lohnquote 2 die aussagekräftigste Anteilsbildung in der Verteilungsrechnung der primären Einkommensverteilung.

A) Der Aussagewert der Lohnquote 1

Die Quote stellt den Anteil des Produktionsfaktors unselbständige Arbeit an der Wertschöpfung in der primären Einkommensverteilung dar. Sie umfaßt denjenigen Einkommensstrom, der im Ertragsverteilungsprozeß anläßlich der Mitwirkung des Produktionsfaktors an der Gütereinkommenserzeugung der Volkswirtschaft dem Produktionsfaktor angerechnet wird. Die Lohnquote 1 ist kein Anteil von Leistungseinkommen im eigentlichen Sinne, da sie auch Zahlungen an ehemalige Betriebsangehörige umfaßt (z. B. betriebliche Sozialrenten der Altersversorgung), ebenso Kompensationsentgelte für nicht geleistete Arbeit, die freiwillig gewährten betrieblichen Sozialleistungen usw. Weiterhin braucht die Lohnquote 1 infolge der Schwierigkeiten der Ermittlung des Leistungsbeitrages nicht der Produktivität des Produktionsfaktors entsprechen (vergl. die Zurechnungstheorie der Volkswirtschaftslehre). Insofern können aus der Lohnquote auch keine Rückschlüsse auf die Veränderung dieser Produktivität gezogen werden. Wir haben nämlich zwischen dem Beitrag des Faktors zu der Produktion und seiner Bezahlung unter den gegebenen institutionellen Bedingungen zu unterscheiden[142]. Setzt man Beitrag und Bezahlung gleich, so ist dies lediglich eine rechnerische Gleichheit aus Vereinfachungsgründen.

In dem Zähler der Lohnquote 1 fehlen:

Die Abschreibungen des Sozialvermögens, dessen Nutzungen den Arbeitnehmern zugeflossen sind.

Die Zahlungsverpflichtungen, die die Arbeitgeber für spätere Zeiträume eingingen, wenn sie als Eventualverpflichtungen anzusehen sind und sich auf die Wertschöpfung nicht ausgewirkt haben. Beispielsweise sind dies Pensionszusagen für die keinerlei Fondsbildung vorgenommen wird. Vergl. auch die Unterscheidung von bedingten und unbedingten Teilen der Wertschöpfung (S. 74 ff.).

Der Zähler der Quote umfaßt nicht das Nettoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit, da in ihm noch Zwangsabgaben enthalten sind, z. B. Steuern und Versicherungsbeiträge. Die Lohnquote 1 weist auch nicht den Anteil am gesamtwirtschaftlichen Geldeinkommen aus, der den Arbeitnehmern zur Deckung ihrer Bedürfnisse zur Verfügung steht, da sie nur die Bruttoeinnahmen aus ihrer unselbständigen Tätigkeit darstellt. Sie enthält noch in unmittelbarem Zusammenhang mit der Ausübung des Arbeitsverhältnisses anfallende Ausgaben, nämlich die Werbungskosten. Bei der Ermittlung

142 R. Frisch, zitiert bei I. Ohlsson, op. cit., S. 117

der restlichen Wertschöpfungsbestandteile sind aber die den Werbungskosten vergleichbaren Aufwendungen in der Regel herausgefallen. In den Bruttoeinnahmen des Zählers sind neben den Geldbeträgen auch Sachleistungen enthalten, die Realisation am Markt ist insoweit schon vorweggenommen. Einmal ist sie dies im Sinne des Entzuges der freien Verfügung über das Einkommen und zum anderen sind die Naturaleinnahmen nicht mit den Marktpreisen, zu ihrer Einkommenseigenschaft, sondern zu den Kosten des Arbeitgebers, ihrer Kosteneigenschaft, angesetzt. Dadurch werden, wenigstens in der Regel, höhere Konsumwerte des Einkommens erreicht als bei ausschließlicher Zahlung in Geld.

B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 1

1) Interner Vergleich der Lohnquote 1

Beim internen Vergleich, dem Periodenvergleich, werden die Veränderungen der Quote im Zeitablauf beobachtet. Dabei ist aber ein besonderes Augenmerk auf die Verschiebungen "unter der Oberfläche" der Quote bzw. des Zählers zu richten (vergl. die Analyse der Lohnquote 1).

2) Externer Vergleich der Lohnquote 1

a) Beim externen Vergleich können die Schwankungen des Anteils des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit mit den Veränderungen der anderen Anteile am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen verglichen werden. Sinnvoll ist in diesem Fall die Beobachtung der Lohnquote 1 und der Quote des Unternehmereinkommens. Dieses Unternehmereinkommen ergibt sich aber erst über den Abzug des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit, der Faktoreinkommen aus Kapital und Boden sowie der indirekten Steuern vom Nettosozialprodukt zu Marktpreisen. Doch auch dieser Betrag steht den Unternehmern nicht zur persönlichen Verwendung , d.h. zur Deckung ihrer Bedürfnisse frei.

Im positiven Sinne muß angemerkt werden, daß die den Werbungskosten entsprechenden Beträge im Unternehmereinkommen nicht mehr enthalten sind.

Im negativen Sinne sind zu berücksichtigen:

i) Der Rest unseres Postens "Wertschöpfungszahlungen ohne Gegenleistung" nach dem Abzug der indirekten Steuern, also z.B. Spenden,

ii) die bedingten Teile der Wertschöpfung,

iii) die Ungenauigkeit der Differenzrechnung, die sowohl Abgrenzungs- (Definitions-) als auch Rechenfehler auf die Quote des Unternehmereinkommens einwirken läßt.

Zum Vergleich des Unternehmereinkommens mit der Lohnquote 1 sind noch folgende Überlegungen und Einschränkungen angebracht: Nach den Ausführungen zum Problem der negativen Wertschöpfung ergibt sich, daß das Unternehmereinkommen nur einen Saldo aus positiven und negativen Einkünften der Unternehmer darstellt. Die unverteilten Gewinne der Kapitalgesellschaften sind gesondert auszuweisen, um ihren besonderen Charakter als bedingte Teile der Wertschöpfung bzw. des Unternehmereinkommens zu betonen. Schließlich ist noch zu beachten, daß das Unternehmereinkommen die Einkommen der Selbständigen aus Landwirtschaft, Handel, Gewerbe und den freien Berufen, des sogenannten selbständigen Mittelstandes also, enthält. Die mithelfenden Familienangehörigen bleiben mit ihren Einkommensteilen ebenfalls im Unternehmereinkommen eingeschlossen, das insofern also noch Arbeitseinkommen aufweist. Aus dem Verhältnis der Anteile der Bruttoeinkommen (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit und Unternehmereinkommen) am Sozialprodukt kann nicht auf das Verhältnis der Nettoeinkommen geschlossen werden. Die Höhe der Steuerbelastung ist nämlich nicht die gleiche. Sie hängt bei der Progression der Sätze der direkten Steuern von der Größe der Einzeleinkommen ab. Nach der Besteuerung können sich somit ganz andere Anteile am Sozialprodukt ergeben. (Veränderte Steuersätze sind selbstverständlich auch im internen Vergleich der Lohnquoten zu beachten. Bei einer Steuersenkung werden gleichbleibende Lohnquoten höhere Nettoeinkommen ergeben.)

b) Die Lohnquote 1 bietet sich auch zu einem Vergleich mit den Lohnquoten 3 und 7 an. Auf diese Möglichkeiten des externen Vergleichs der Lohnquote 1 kann aber erst bei den genannten Lohnquoten eingegangen werden.

C) Die Analysen zur Lohnquote 1

1) Die Analyse des Nenners: Das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen haben wir in diesem Fall sowohl als Gütereinkommens- als auch als Geldeinkommenssumme aufzufassen, d.h. als Sozialproduktsgröße der Entstehungs- und Verteilungsrechnung.

a) In der Entstehungsrechnung ist der Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit, in der allgemeinen vereinfachten Darstellung, d.h. der Gleichsetzung von Beitrag und Entlohnung, der Beitrag des Produktions-

faktors unselbständige Arbeit zur Erzeugung des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen. Das Sozialprodukt ist dabei als Gütereinkommenssumme zu denken.

b) In der Verteilungsrechnung ist der Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen als die Entlohnung (zuzüglich der freiwillig gewährten Sozialleistungen) anläßlich der Mitwirkung des Produktionsfaktors unselbständige Arbeit an der Produktion anzusehen. Das Sozialprodukt ist somit als Geldeinkommenssumme aufzufassen.

2) Der Umfang und Inhalt des Begriffes "Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit" soll an dieser Stelle nicht mehr wiederholt werden. Es ist eine Bruttoeinkommenssumme für eine sehr heterogene Masse von Wirtschaftssubjekten, die sich hinter der Größe Produktionsfaktor unselbständige Arbeit verbergen. Sowohl für den internen als auch für den externen Vergleich der Lohnquote ist es daher notwendig, auf die Verhältnisse "unter der Oberfläche der Quote" und damit vor allem auf den Zähler näher einzugehen:
1. Bei diesen Analysen sind an erster Stelle Untersuchungen über die Zahl der Arbeitnehmer zu nennen. Wenn sich die Zahl der unselbständig Beschäftigten erhöht und die der Unternehmer abnimmt, so sagen die Lohnquoten und andererseits auch die Quote des Unternehmereinkommens in ihren zeitlichen Veränderungen eben noch nichts Schlüssiges über eine Verbesserung oder Verschlechterung der Einkommensverhältnisse beider Gruppen aus.
2. Die Arbeitnehmer sind möglichst auf "Vollarbeiter" umzurechnen, wenn man von der Betrachtung unter dem Aspekt des Leistungsbeitrages zur Produktion schon nicht abgehen will. Dividiert man die Lohnquote 1 durch die Zahl der gesamten Arbeitnehmer, so erweckt man die Fiktion der Entlohnung einer einheitlichen Gesamtleistung der unselbständig Beschäftigten. Der Leistungsbeitrag des einzelnen kann aber sowohl zeitlich als auch sachlich, d.h. leistungsmäßig, und schließlich persönlich (etwa bei einem Nebenberuf) sehr unterschiedlich sein.

Viele Arbeitnehmer sind nicht das ganze Jahr über beschäftigt. Die Unterbrechung der Erwerbstätigkeit, die Aufnahme einer Beschäftigung oder der Austritt aus dem Erwerbsleben können sowohl freiwillig (z.B. bei Verheiratung, fluktuierender Arbeitslosigkeit, Eintritt in das Erwerbsleben, Annahme einer nur stundenweisen Beschäftigung oder Halbtagsarbeit usw.) als auch zwangsläufig sein (z.B. Invalidität, Krankheit, Arbeitslosigkeit, Erreichung der Altersgrenze und Tod).

Leistungsmäßige Unterschiede bestehen hinsichtlich der Personen, die sich noch in Berufsausbildung befinden. Die Leistungsunterschiede der verschiedenen Arbeitnehmerkategorien (ungelernte Arbeiter, angelernte Ar-

beiter usw.) sind in diesem Zusammenhang ebenfalls interessant.

Schließlich partizipieren Arbeitnehmer, die nur gelegentlich oder im Nebenberuf unselbständige Arbeit ausführen. Sie sind also nicht allein, zumindest nicht überwiegend auf den Ertrag aus dieser Beschäftigungsart angewiesen.

Die zugegebenermaßen synthetische Einheit "Vollarbeiter" dürfte in ihrer praktischen Ermittlung sehr großen Schwierigkeiten begegnen, da wohl die zeitlichen, kaum aber die sachlichen Divergenzen abzustimmen sind. Es ist unbestritten, daß auch die Personen, die noch ausgebildet werden, einen Beitrag zur Produktion liefern. Wie wollte man aber entscheiden, welchem Leistungsanteil eines "Vollarbeiters" dieser Beitrag entspricht? Gleiches gilt für die Leistungen der verschiedenen Kategorien von Arbeitnehmern. Ehe man hier experimentiert, dürfte es unserer Meinung nach genügen sich von dem eine Vorstellung zu verschaffen, was man als "Vollarbeiter" ansehen will sowie die Zahl und den Zeitraum der nicht ständig Beschäftigten und ebenso der in Ausbildung stehenden Arbeitnehmer anzusetzen. Dies sollte die Annahme verhindern, daß das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit für die "volle" Arbeitsleistung von ganzjährig beschäftigten, voll einsatzfähigen und voll leistungsfähigen Arbeitnehmern gezahlt wird. Das Faktoreinkommen ist also nicht die Summe aller möglichen Arbeitsentgelte des Zeitraums.

3. Für die Beurteilung von Veränderungen der Lohnquote 1 ist auch die Arbeitszeit zu beachten. Das bedeutet nicht, daß wir uns damit der Reproduktionstheorie der Arbeitskraft nähern wollen. Es liegt aber auf der Hand, daß eine Anteilserhöhung, die mit einer Verlängerung der Arbeitszeit verbunden ist, nicht als Erfolg in der Einkommensverteilung gewertet werden kann. Wir müssen insofern den physischen Aufwand, der zur Einkommenserzielung notwendig ist, sehr wohl berücksichtigen. Das wird besonders deutlich bei einer Erhöhung der Überstunden, bei denen zwar die Entlohnung besser ist, die physische und wohl auch die psychische Belastung der Arbeitnehmer aber progressiv zunimmt. Ein Maßstab für die Mehrbeanspruchung braucht aber nicht gefunden werden, es ist die Frage, ob er überhaupt gefunden werden könnte. Der Ausweis der geleisteten Überstunden ist neben der gesetzlichen bzw. tariflichen "Grundarbeitszeit" jedoch notwendig. Andererseits sind Arbeitszeitverkürzungen neben der Quotenrechnung positiv zu beurteilen, was insbesondere für die Einführung der 40-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich gelten würde. Inwieweit eine Anteilsminderung selbst bei Verkürzung der Arbeitszeit noch günstig zu beurteilen ist, kann wohl rechnerisch nicht entschieden werden. Dies ist umso mehr der Fall, als der erreichte "Müßiggang" nur als "Einkommen" ganz besonderer Art angesehen werden darf und es je

nach Arbeitswilligkeit und Arbeitsfreude wohl auch wird[143]
t. Dagegen muß bezweifelt werden, ob die Einkommensschichtung den Aus-
sagewert der Lohnquote wesentlich verbessern kann. Bei einer derartigen Auf-
teilung könnten wir nur die Bruttoeinkommen aus der ersten Phase der Einkom-
mensverteilung ermitteln. Die Ausgangsgröße dürfte nicht das Faktorein-
kommen, sondern nur das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit
bilden, da die Schichtung ja den einzelnen Arbeitnehmer betreffen muß.
Es genügt aber das Wissen, daß im Faktoreinkommen aus unselbständiger
Arbeit, um es überspitzt zu sagen, sowohl das Bruttogehalt des General-
direktors als auch die Brutto-Ausbildungsbeihilfe des Lehrlings enthalten sind.
Diese Einkommen werden noch dazu graduell verschieden der Besteuerung
unterworfen. Die Schichtung der Bruttoeinkommen kann deshalb keine Vor-
stellung von den effektiven Bezügen der Arbeitnehmer vermitteln.

D) Zusammenfassung des Erkenntniswertes der Lohnquote 1

Die Lohnquote 1 zeigt den Anteil des Faktoreinkommens aus unselb-
ständiger Arbeit und damit den Anteil des Produktionsfaktors unselbständige
Arbeit an der Wertschöpfung. Dieser Anteil geht als Bruttobetrag an voneinander sehr unterschiedliche Wirtschaftssubjekte, die in ihrer Zusammenfassung unter der Einheit Produktionsfaktor unselbständige Arbeit diese Unterschiede verschleiern. Aus den Veränderungen der Lohnquote 1 kann noch nicht auf konträre Schwankungen des Anteils des Unternehmereinkommens geschlossen werden. Ebenso sind Schlüsse auf das Nettoeinkommen der beiden Gruppen Arbeitnehmer und Unternehmer aus diesen Bruttobeträgen nicht möglich. Einerseits bestehen graduelle Unterschiede in der Besteuerung und andererseits braucht das Einkommen aus unselbständiger Arbeit nicht die einzige Einkommensart der Arbeitnehmer sein. (Entsprechendes gilt auch für die Unternehmer, die z. B. aus Beteiligungen Einkommen erhalten können.)

---

143 Simon Kuznets hat in seinem Beitrag "Long-term Changes in the National Income of the United States of America since 1870", in Income and Wealth, Series II, Cambridge 1952, S. 63 ff., einige Betrachtungen über den Wert des Müßiggangs angestellt. Er betont aber gleich einleitend, daß diese Überlegungen bestenfalls illustrativen und bis zu einem gewissen Grade lediglich "curiosity value" haben.

Definitionsmäßig kann man sagen: Die Lohnquote 1 ist der Anteil des dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit angerechneten Bruttobetrags der Faktorenentgelte (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit) an dem Nettosozialprodukt zu Marktpreisen bzw. der Wertschöpfung in der primären Einkommensverteilung.

E) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 1

Ehe wir uns der Abschätzung des Fehlerbereichs der Lohnquote 1 zuwenden, erscheinen uns einige Überlegungen zur Verlaßlichkeit und Genauigkeit der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Sozialproduktszahlen angebracht[144]. Ganz allgemein ist festzuhalten, daß die Ergebnisse der Sozialproduktsberechnungen hinsichtlich ihres Genauigkeitsgrades nicht überfordert werden dürfen[145]. Stamp teilte 1919 die Volkseinkommensberechnungen in vier Güteklassen ein[146]. Die Schätzungen der Klasse I, zu denen er auch die deutschen Volkseinkommenszahlen rechnete, hatten immer noch einen möglichen Fehler bis zu ± 10 %. Simon Kuznets kommt in jüngerer Zeit zu dem Schluß, daß man bei Sozialproduktsberechnungen eine durchschnittliche Fehlerspanne von etwa 10 % annehmen könne[147].

Eine genaue Darstellung und Kritik der gegenwärtigen Sozialproduktsberechnungen des Statistischen Bundesamtes und damit eine Abschätzung des möglichen relativen Fehlers der Sozialproduktszahlen kann an dieser Stelle nicht gegeben werden. Einmal reichen die Veröffentlichungen über die Berechnungsgrundlagen zu einer eingehenden Untersuchung nicht aus. Zum anderen scheint die seit langem angekündigte Umstellung der Berechnungen auf Nachkriegsdaten jetzt unmittelbar bevorzustehen. Die bisherigen Berechnungen stützen sich zum größten Teil auf Vorkriegsdaten. Nun enthielt der

---

144 Die von anderen deutschen Stellen ermittelten Sozialproduktszahlen werden in der Regel denen des Bundesamtes angeglichen, vergl. Grünig, Ferdinand: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung ...", op. cit. S. 41 und S. 48

145 Zum Problem der Genauigkeit statistischer Daten im allgemeinen vergl. Morgenstern, Oskar: On the Accuracy of Economic Observations Princeton 1950, vor allem S. 73 ff. über die Zuverlässigkeit von Volkseinkommenszahlen.

146 Stamp, J.: "Wealth and Income of the Chief Powers", in Journal of the Royal Statistical Society, London 1919

147 Kuznets, Simon: National Income and Its Composition 1919-1938, New York 1941, Vol. II, S. 528

Nettoproduktionswert nach der Definition des Industriezensus von 1936 noch Vorleistungen[148], dazu lagen zahlreiche Angaben zur Sozialproduktsberechnung nur in Annäherungswerten vor. Nach einer Umschlüsselung der Vorkriegszahlen auf das Bundesgebiet, die die schon vorhandenen Fehler vergrößert haben kann, wurden die Nettoproduktionswerte usw. mit Hilfe von Produktions- und Preisindices bis heute fortgeschrieben. Dadurch können sich die Fehler noch weiter erhöhen. Seit 1936 haben sich Strukturveränderungen in der Wirtschaft ergeben, die aus der Teilung Deutschlands, dem Wiederaufbau und schließlich der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung herrühren. Das Verhältnis der Vorleistungen zum Bruttoproduktionswert kann sich geändert haben, im Güterstrom selbst sind neue Erzeugnisse aufgetaucht, die in den alten Indices nicht erfaßt waren. Für die Neuberechnung des Sozialprodukts wird mit der Kostenstrukturerhebung 1950 dieses Jahr zum Basisjahr erhoben. Die Wahl scheint nicht sehr glücklich zu sein. Die Kostenverhältnisse von 1950 können wegen der Koreakrise und der damals wohl kaum schon abgeschlossenen Strukturveränderung, die durch die Teilung Deutschlands und den Wiederaufbau bedingt war, schon für dieses Jahr selbst nicht als "normal" angesehen werden. Soweit Ergebnisse von Neuberechnungen für einzelne Wirtschaftsbereiche schon vorliegen, zeigen sie Abweichungen von den bisher veröffentlichten Zahlen. Das Statistische Bundesamt betont aber, daß die neuen Werte den bisherigen Zahlenangaben nicht gegenübergestellt werden können, ehe die Umstellung auf Nachkriegsdaten nicht für a l l e Wirtschaftsbereiche durchgeführt ist. "Inwieweit hiervon die Gesamtgröße des Sozialprodukts betroffen wird, läßt sich z. Zt. noch nicht übersehen"[149]. Zu einer kritischen Wertung der Sozialproduktszahlen müssen auch Bemerkungen veranlassen, die in letzter Zeit aus dem Statistischen Bundesamt selbst kommen. Im November 1955 sagte der Präsident des Statistischen Bundesamts Dr. G. Fürst vor der Mitgliederversammlung des Münchener Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, "die Umstellung der Sozialproduktsberechnung auf 1950" werde "gewisse Verschiebungen in den Ergebnissen bringen"[150].

---

148 Die Deutsche Industrie, Gesamtergebnisse der amtlichen Produktionsstatistik, Berlin 1939, S. 18 ff, S. 29 ff, S. 36

149 Raabe, Karl-Heinz: "Der Beitrag der Land- und Forstwirtschaft und der Fischerei zum Sozialprodukt" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 8, S. 367

150 Anderson, Oskar: "Verteilungsfreie (nicht parametrische) Testverfahren in den Sozialwissenschaften" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1956, Bd. 40„ S. 119

Im April 1956 wird in "Wirtschaft und Statistik" auf eine ausführliche Kommentierung der Ergebnisse der Sozialproduktsermittlung für das Jahr 1955, die "nach der behelfsmäßigen Methode berechnet" sind, "unter den gegebenen Umständen verzichtet" [151].

Wir wollen den relativen Fehler der Sozialproduktszahlen vorläufig nicht festlegen, sondern ihn mit $\pm x$ annehmen. Die gleich hohen $\pm$ Grenzen dürfen wir wählen, weil wir im Gegensatz zu den Einkommensgrößen die Richtung des Fehlers nicht kennen und deshalb mit beiden Möglichkeiten rechnen müssen.

Die Einkommensgrößen im Zähler der Lohnquoten sind ebenfalls mit Fehlern behaftet, wie wir gesehen haben. Allerdings konnten wir dort mit Sicherheit annehmen, daß eine Unterschätzung vorliegt. Die Richtung des Fehlers ist also bekannt.

Angesichts dieser mit systematischen Fehlern behafteten Ausgangszahlen müssen wir uns fragen, welchen Genauigkeitsgrad die Lohnquoten selbst beanspruchen dürfen, mit anderen Worten, zu welchem Fehlerbereich der Lohnquoten die sogenannte Fehlerfortpflanzung bei der Quotenbildung führen wird [152]. Die in der Physik entwickelte Formel zur Abschätzung des Fehlerbereichs eines Quotienten wird im folgenden in eine für unsere Zwecke geeignete Form gebracht:

Es sei A der wahre, also richtige Wert der Einkommensgröße des Zählers, A´dagegen der angenäherte, also geschätzte bzw. berechnete Wert. Die Differenz A - A´wollen wir mit a bezeichnen. Wir erhalten so die Gleichung:

$$A - A' = a,$$

wobei a den positiven oder negativen Fehler der geschätzten Zahl A´darstellt.

---

151 Raabe, Karl-Heinz/Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 2. Halbjahr und im Jahr 1955" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jg. 1956, Heft 4, S. 179, Vorbemerkung (mit Fü. gezeichnet).

152 Zur Problematik der Fehlerfortpflanzung vgl. im übrigen:
Anderson, Oskar: Probleme der statistischen Methodenlehre in den Sozialwissenschaften, Würzburg 1954, S. 104 ff.
Anderson, Oskar: "Über den Umgang mit systematischen statistischen Fehlern" in Statistische Vierteljahresschrift, Wien, Jg. 1954, Bd. VII, Heft 1/2, S. 38 ff. (Vgl. auch: "Über den Genauigkeitsgrad wirtschaftsstatistischer Daten" in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg 1951, Bd. 67, Heft 1, S. 8).

Durch Umformung erhält man

$$A = A' + a \quad \text{und} \quad A = A' \left\{ 1 + \frac{a}{A'} \right\}$$

Der Ausdruck $\frac{a}{A'}$ stellt nach unserer Definition den relativen Fehler der geschätzten Größe dar. Wir wollen ihn mit e_1 bezeichnen und kommen so zu der endgültigen Formel

$$A = A'(1 + e_1).$$

Wählen wir B' für die geschätzte Sozialproduktsgröße des Nenners, dagegen B für den wahren Wert des Sozialprodukts, so erhalten wir analog

$$B = B'(1 + e_2),$$

wenn wir den Quotienten $\frac{b}{B'}$ und damit den relativen Fehler der Sozialproduktszahl e_2 nennen. Dividiert man nun A durch B um die Lohnquote zu erhalten, so ergibt sich (nach Mitteilung von Prof. Anderson)

$$\frac{A}{B} = \frac{A'(1 + e_1)}{B'(1 + e_2)} = \frac{A'}{B'} \cdot \frac{1 + e_1 + e_2 - e_2}{1 + e_2} = \frac{A'}{B'} \left\{ \frac{1 + e_2}{1 + e_2} + \frac{e_1 - e_2}{1 + e_2} \right\} =$$

$$= \frac{A'}{B'} \left\{ 1 + \frac{e_1 - e_2}{1 + e_2} \right\} \approx \frac{A'}{B'} \left\{ 1 + e_1 - e_2 \right\}, \text{ wenn } e_2 \text{ im Vergleich zu 1 klein ist.}$$

Vom relativen Fehler e_1 des Zählers, d.h. der Einkommensgröße, wissen wir, daß er immer positiv sein wird. Dagegen ist uns über die Richtung des relativen Fehlers der Sozialproduktszahlen und somit über das Vorzeichen von e_2 nichts bekannt. Wir müssen bei der Abschätzung des Fehlerbereichs der Lohnquote damit rechnen, daß e_2 positiv und negativ sein kann. Für unseren speziellen Fall ergeben sich somit die folgenden einfachen Formeln, die diese beiden Möglichkeiten berücksichtigen:

$$\frac{A}{B} \approx \frac{A'}{B'} (1 + e_1' - e_2) \quad \text{und} \quad \frac{A}{B} \approx \frac{A'}{B'} (1 + e_1'' + e_2),$$

$$\text{wobei } e_1' < e_1'' \text{ und } e_2 = \left| \pm x \right|.$$

In diesen Formeln bedeuten e_1' und e_1'' die minimale und maximale Eingrenzung des relativen Fehlers der Einkommensgröße und $\pm x$ die Abschätzung des

relativen Fehlers der Sozialproduktszahl.

Die Zahlen für das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit und die Werte für e_1' und e_1'' können wir der Tabelle auf S. 86 entnehmen. Da wir die Abschätzung des relativen Fehlers des Zählers sehr vorsichtig vorgenommen hatten, wollen wir an die Festlegung des Wertes von x bzw. e_2 ebenfalls mit großer Vorsicht herangehen. Angesichts der besonderen Situation der Sozialproduktsberechnung in der Bundesrepublik und der 10 %, die ein international so angesehener Fachmann der statistischen Praxis wie S. Kuznets im Durchschnitt erwartet, können wir $\pm$ 5 % wohl durchaus vertreten. Dieser Ansatz soll in allen Jahren gleichbleiben, obwohl die Mangel der Berechnungsmethode mit wachsender Entfernung vom Basisjahr immer mehr in Erscheinung treten dürften [153]. Die 5 % haben demnach ebenso wie die Eingrenzung des relativen Fehlers der Einkommensgrößen nur als Mindestwert zu gelten.

Aus den in der Tabelle (S. 113) zusammengestellten Berechnungen nach den oben entwickelten Formeln läßt sich ablesen, daß die "wahre Lohnquote" i r g e n d w o zwischen den angegebenen Extremwerten (Spalten 7 und 8) liegen wird. Das z. Z. in Deutschland verfügbare Material zu den Einkommens- und Sozialproduktsstatistiken erlaubt also nur den Schluß, daß sich die Lohnquote 1 in den Jahren 1949 - 1955 in einer Größenordnung von 0,5 - 0,6 bzw. 50 - 60 % bewegt hat. Unsere vorsichtigen Wertungen lassen diese Angaben noch eher als Mindest- denn als Höchstwerte erscheinen. Die Naherungswerte der Spalte 5 kann man also nicht als gesicherte Erkenntnis in der lohnpolitischen Diskussion verwenden. Vielmehr ist es notwendig, auf den relativen Fehler der Quote und seine abgeschatzte Eingrenzung hinzuweisen. Der "genaue" Ausweis der Lohnquote mit drei Dezimalen kann angesichts dieser Lage als überflüssig angesehen werden. Quotenanderungen in den Tausendsteln haben also keinerlei Bedeutung. Wir müssen uns aber fragen, inwieweit man Veränderungen in der zweiten Stelle rechts vom Komma für "gesichert" halten kann, d. h. ob sich mit den Naherungswerten die wahren Werte der Lohnquote tatsächlich verändert haben.

Die relativen Fehler des Zählers der Lohnquote 1 waren immer positiv. Beim relativen Fehler des Nenners mußten wir dagegen gleich hohe $\pm$ Grenzen ansetzen. Trotzdem ist nicht anzunehmen, daß der relative Fehler des Sozialprodukts, der in einem Jahre +0,05 betragen haben mag, dann in einem anderen Jahre etwa bis -0,05 abfällt. Nach unseren vorsichtigen Schätzungen ist auch nicht zu erwarten, daß die relativen Fehler der Einkommensgrößen bis zu Minuswerten absinken.

153 Raabe, Karl-Heinz/Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 1. Halbjahr 1956" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 9, S. 445 ff., bestätigen dies indirekt.

Jahr	Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit 1) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e'_1 e''_1	Nettosozialprodukt zu Marktpreisen 2) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e_2	Lohnquote 1 (Näherungswert) Sp. 1 / Sp. 3	Relativer Fehler	Eingrenzung der Lohnquote 1	
							min.	max.
0	1	2	3	4	5	6	7	8
1949	39,5	+0,02 +0,05	73,2	±0,05	0,54	-0,03 +0,10	0,52	0,59
1950	43,5	+0,02 +0,06	83,4	±0,05	0,52	-0,03 +0,11	0,50	0,58
1951	52,7	+0,03 +0,06	105,5	±0,05	0,50	-0,02 +0,11	0,49	0,56
1952	59,1	+0,03 +0,07	116,5	±0,05	0,51	-0,02 +0,12	0,50	0,57
1953	65,3	+0,04 +0,08	124,1	±0,05	0,53	-0,01 +0,13	0,52	0,60
1954	70,6	+0,04 +0,08	134,3	±0,05	0,53	-0,01 +0,13	0,52	0,60
1955	80,2	+0,03 +0,07	151,0	±0,05	o,53	-0,02 +0,12	0,52	0,59

1) Vergl. die Tabelle auf S. 86

2) Vergl. Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 2. Halbjahr und im Kalenderjahr 1954" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 4, S. 191, und Raabe, Karl-Heinz/Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 2. Halbjahr und im Jahr 1955" in derselben Zeitschrift, Jhg. 1956, Heft 4, S. 182. Da es sich um fehlerbehaftete Zahlen handelt, genügt die Angabe in Mrd. DM mit einer Dezimale.

Nun seien A und B die wahren Werte der Lohnquoten in zwei verschiedenen Jahren, A´ und B´ ihre mit systematischen Fehlern behafteten Näherungswerte. Die auf diese Näherungswerte bezogenen relativen Fehler sollen e_1 und e_2 sein.

Die oben angestellten Überlegungen lassen die Annahme zu, daß e_1 und e_2 d a s s e l b e Vorzeichen haben. Die beiden Werte werden aber, nicht zuletzt durch die notwendige Abschätzung der Bestandteile der Lohnquoten mit bedingt, um einen gewissen, von Jahr zu Jahr verschiedenen Betrag differieren, den wir mit d bezeichnen wollen. Es gilt somit die Beziehung $e_1 = e_2 + d$, wobei zu beachten ist, daß alle drei Größen dasselbe Vorzeichen besitzen müssen. Für die Differenz A - B der wahren Werte der Lohnquote erhalten wir dann [154]:

$$A - B = (A' - B') \left[1 + \frac{A'(e_2 + d) - B' e_2}{A' - B'}\right] =$$

$$= (A' - B') \left[1 + \frac{e_2(A' - B') + A' d}{A' - B'}\right] = (A' - B') \left[1 + e_2 + \frac{A' d}{A' - B'}\right]$$

Wir wollen nun untersuchen, ob sich die Lohnquote 1 des Jahres 1950 gegenüber derjenigen des Jahres 1949 tatsächlich verändert hat, wie dies die beiden Näherungswerte durch die Differenz von 0,02 deutlich werden lassen. Aus der Tabelle (S. 113) ergeben sich A´ (1949) mit 0,54, B´ (1950) mit 0,52 und die relativen Fehler e_1 mit - 0,03 und + 0,10, sowie e_2 mit - 0,03 und + 0,11. Die Formel liefert nun erstmals bei einem $d = \pm 0,036$ zwei Extremwerte, die den absoluten Fehler der Differenz A´- B´ größer werden lassen als die Differenz A´- B´ der Näherungswerte selbst. Die extremen Werte ergeben sich einmal aus

$$(1)\quad A - B = (0,54 - 0,52) \left[1 - 0,03 + \frac{0,54\ (-\ 0,036)}{0,54 - 0,52}\right]$$

und zum anderen aus

$$(2)\quad A - B = (0,54 - 0,52) \left[1 + 0,11 + \frac{0,54\ (+\ 0,036)}{0,54 - 0,52}\right]$$

---

154 Anderson, Oskar: Probleme der statistischen Methodenlehre in den Sozialwissenschaften (nach dem Manuskript zur 3. Auflage)

Die beiden Gleichungen ergeben:

(1) $A - B = 0,02\ (1 - 0,03 - 0,972)$

(2) $A - B = 0,02\ (1 + 0,11 + 0,972)$,

somit erhalten wir endgültig

(1) $A - B = 0,02 - 0,02 \cdot 1,002$

(2) $A - B = 0,02 + 0,02 \cdot 1,082$,

wobei das Produkt rechts den absoluten Fehler der Differenz $A' - B'$ darstellt. Der absolute Fehler ist größer als die Differenz selbst, folglich kann, in Gleichung (1) nämlich, die Differenz A - B auch negativ sein, d. h. $A < B$. Damit ist eine Veränderung in den wahren Werten der Lohnquote 1 nicht mehr anzunehmen, mit anderen Worten, die Differenz der Näherungswerte der Lohnquote 1 hat als "nicht gesichert" zu gelten.

Das Problem bei derartigen Überlegungen liegt in der Beurteilung des Wertes von d, also der Abweichungen der relativen Fehler e_1 und e_2 der Näherungswerte in den untersuchten Jahren. Es scheint uns zweckmäßig zu sein, als erstes den "Grenzwert des d" zu bestimmen. Darunter wollen wir denjenigen Wert von d verstehen, bei dem der absolute Fehler der Differenz größer wird als die Differenz der Näherungswerte selbst. Bei diesem Wert verändert sich somit das Vorzeichen der Differenz A - B gegenüber demjenigen von $A' - B'$. (In unserem Beispiel ist der Grenzwert des d offensichtlich $d = \pm 0,036$). Als nächstes wäre dann zu prüfen, ob dieser Wert von d zuverlässig genug die möglichen Abweichungen der relativen Fehler der Näherungswerte umfaßt. Scheint es nicht ausgeschlossen, daß diese Abweichungen den Grenzwert des d doch erreichen oder übersteigen, so ist die Differenz der Näherungswerte der Lohnquote als nicht gesichert zu betrachten und eine Veränderung der wahren Werte der Lohnquote demnach nicht mehr anzunehmen.

Die Berechnung der Grenzwerte der d erfolgt am einfachsten auf folgende Weise: Das Vorzeichen der Differenz A - B verändert sich gegenüber demjenigen von $A' - B'$ nur dann, wenn in der Grundformel der Ausdruck

$$e_2 + \frac{A' d}{A' - B'}$$

negativ und nach seinem absoluten Wert größer als 1 wird (e_2 und d haben ja immer dasselbe Vorzeichen). Wenn wir d = x setzen, so ergibt sich für unser Beispiel von S. 114/115:

$$0,03 + \frac{0,54\ x}{0,54 - 0,52} > 1\ ;\ 0,03 + 27\ x > 1\ ;\ x > 0,036.$$

Die Grenzwerte des d sind für die Lohnquote 1 in der folgenden Tabelle aufgeführt. Die Formel läßt sich für einen Vergleich der Jahre 1953-1954, 1953-1955 und 1954-1955 nicht verwenden. Die Näherungswerte der Lohnquote sind in den angeführten Jahren gleich (nämlich 0,53), so daß A´ - B´ und damit die ganze rechte Seite der Formel 0 wird. Eine Veränderung der wahren Werte der Lohnquote 1 ist jedoch in diesen Fällen nicht anzunehmen. Ob die Grenzwerte des d (vgl. die Tabelle) als ausreichend anzusehen sind, d.h. die etwa möglichen Abweichungen der relativen Fehler e_1 und e_2 in den betreffenden Jahren das errechnete d nicht erreichen oder übersteigen, läßt sich z. Z. nur mit Vorbehalt sagen. Wir waren bei der Abschätzung der relativen Fehler der Einkommensgrößen sehr vorsichtig vorgegangen, auch was die Veränderungen im Laufe der Jahre betraf. Die $\pm 0,05$ beim Sozialprodukt sollten nur eine Mindestgröße sein. Dieser relative Fehler wurde in allen Jahren gleich hoch belassen, obwohl die Mängel der Erhebungsmethoden eine Verschlechterung von 1/2 bis 1 % pro Jahr nicht zu hoch erscheinen lassen. Die Annahme einer jährlichen Steigerung von nur 1/2 %, die durchaus zu vertreten ist, würde z.B. von 1949 - 1955 eine Differenz von 0,03 in die relativen Fehler des Sozialprodukts dieser Jahre bringen. Bei verhältnismäßig weit auseinander liegenden Vergleichsjahren wird man daher höhere Werte von d fordern dürfen, ehe man die Veranderung der Näherungswerte der Lohnquote als gesichert anerkennt. In den Jahren 1949-1950, 1949-1951, 1949-1952, 1950-1951, 1951-1953, 1951-1954, 1952-1953 und 1952-1954 dürfte der Grenzwert d genügend groß sein. Im Vergleich der Jahre 1951-1955 und 1952-1955 kann es sich dagegen schon um zweifelhafte Fälle handeln. Bei allen anderen möglichen Vergleichen der Lohnquote 1 ist eine gesicherte Veränderung der Näherungswerte nicht anzunehmen und damit eine Differenz der wahren Werte der Lohnquote 1 nicht zu erwarten.

Vergleich der Jahre	Grenzwert des d
1949 - 1950	$\pm 0,036$
1949 - 1951	$\pm 0,073$
1949 - 1952	$\pm 0,055$
1949 - 1953, 54, 55	$\pm 0,019$
1950 - 1951	$\pm 0,038$
1950 - 1952	$\pm 0,029$
1950 - 1953, 54	$\pm 0,019$
1950 - 1955	$\pm 0,0$
1951 - 1952	$\pm 0,020$
1951 - 1953, 54, 55	$\pm 0,059$
1952 - 1953, 54, 55	$\pm 0,038$

Die im Abschnitt C) vorgeschlagenen Analysen zur Lohnquote 1 können wir aus Mangel an statistischen Unterlagen nicht mit ausreichend großer Sicherheit durchführen und müssen deshalb auf sie verzichten. Ebenso müssen wir uns einen Vergleich der Lohnquote 1 mit dem Anteil des Unternehmereinkommens am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen versagen, da z. Z. keine be-

friedigende Vorstellung über die Größe des Unternehmereinkommens vermittelt werden kann.

Die Anteilsbildung 4 : Die Lohnquote 2

A) Aussagewert, Vergleichsmöglichkeiten und Analyse der Lohnquote 2

Rechnet man die indirekten Steuern nicht zur Wertschöpfung, wie dies auch die amtliche deutsche Statistik tut, so erhält man als Nettosozialprodukt die Summe aller Faktoreinkommen in der primären Einkommensverteilung, das sogenannte Nettosozialprodukt zu Faktorkosten. Die Lohnquote 2 ergibt sich als Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten. Der Aussagewert dieser Lohnquote wird durch die Problematik der Begriffsbildung des Nettosozialprodukts zu Faktorkosten stark beeinträchtigt. (Diese Problematik wurde bereits in dem Abschnitt "Die Behandlung des Staates" aufgezeigt und soll hier nicht wiederholt werden.) Die Gleichsetzung des Nettosozialprodukts zu Faktorkosten mit dem Volkseinkommen führt insofern auch zu Verwirrungen, als man weithin annimmt, daß damit die Einkommen aller Personen einer Volkswirtschaft gemeint seien (Volks - Einkommen!). Da es sich aber nur um die Summe der Bruttoeinkommen der Produktionsfaktoren in der primären Einkommensverteilung handelt, ist die Bezeichnung Volkseinkommen irreführend, "weil diese Summe weder den Anteil der an der Erzeugung des Sozialprodukts Arbeitenden an diesem angibt, noch den Anteil sämtlicher Einkommensempfänger, also auch der Unterstützten und der öffentlichen Hand"[155].

Die Lohnquote 2 erlaubt also den Vergleich des Anteils des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit mit den Anteilen der anderen Faktoreinkommen und dem des Unternehmereinkommens. Die Tatsache, daß man es beim Nettosozialprodukt zu Faktorkosten nur mehr mit Faktorkosten bzw. Faktoreinkommen zu tun hat, darf aber nicht zur Gleichsetzung des Beitrags des Produktionsfaktors zur Produktion mit seiner Bezahlung verleiten (vergl. S. 102). Ruggles[156] glaubt, daß die Untersuchung des Verhältnisses der Faktorzahlungen "einen tiefen Einblick in die Struktur der Volkswirtschaft" vermittelt. Von der besonderen Problematik der Sozialproduktsgröße ganz abgesehen, müßte unserer Meinung nach doch auch die Rolle des Staates be-

---

155 Grünig, Ferdinand/Krengel, Rolf: Die Westberliner Wirtschaft 1949-1952, op. cit., S. 60/Anmerkung 1.

156 Ruggles, Richard: Volkseinkommen ..., op. cit., S. 93

trachtet werden. Dies ist jedoch über das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten nicht, zumindest nicht in wünschenswertem Umfang möglich. Für die Lohnquote 2 eröffnen sich an Vergleichsmöglichkeiten nur der interne Vergleich und im externen Vergleich die Gegenüberstellung mit dem Unternehmereinkommen. Da der Aussagewert der Lohnquote 1 weniger problematisch und damit größer ist und die Lohnquote 1 überdies noch mit weiteren Lohnquoten verglichen werden kann, die im Nenner das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen haben, möchten wir der Lohnquote 1 den Vorzug geben. Die Analysen zur Lohnquote 1 gelten sinngemäß auch für die Lohnquote 2, da die Zähler beider gleich sind. Der geringere Nenner der Lohnquote 2 führt aber zu einer höheren Quote, so daß die Lohnquote 2 immer höher sein wird als die Lohnquote 1.

B) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 2

Die Abschätzung der Lohnquote 2 wird hier zusätzlich zur Lohnquote 1 durchgeführt, weil man in der Praxis und auch im Schrifttum fast ausnahmslos die Lohnquote 2 meint, wenn man von der "Lohnquote" spricht. Für den relativen Fehler des Nettosozialprodukts zu Faktorkosten wollen wir wie für den des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen $\pm$ 5 % ansetzen. Die indirekten Steuern, die die Differenz ausmachen, sind nämlich hinreichend genau zu ermitteln und die 5 % somit wiederum nur als Mindestwert anzusehen. Der Rechengang entspricht dem bei der Lohnquote 1. Im Gegensatz zum Statistischen Bundesamt, das die Quote mit drei Dezimalen ausweist und Abweichungen in den Tausendsteln als Veränderungen der Lohnquote kommentiert,[157] können wir nur feststellen: Die Lohnquote 2 liegt irgendwo zwischen den angegebenen Extremwerten. Das z. Z. in Deutschland verfügbare Material zu den Einkommens- und Sozialproduktsstatistiken erlaubt also nur den Schluß, daß sich die Lohnquote 2 in den Jahren 1949 - 1955 in einer Größenordnung von 0,6 - 0,7 bzw. 60 - 70 % bewegt hat. Unsere vorsichtigen Wertungen lassen diese Angaben noch eher als Mindest- denn als Höchstwerte erscheinen.

Wiederum können wir wie bei der Lohnquote 1 fragen, welche Veränderungen der Näherungswerte denn nun als "statistisch gesichert" gelten können. Die Grenzwerte des d sind nach der bei der Lohnquote 1 angegebenen

157 Vergl. die lfd. Veröffentlichungen der Sozialproduktsberechnungen des Statistischen Bundesamtes in "Wirtschaft und Statistik"

Jahr	Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit 1) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e'_1 e''_1	Nettosozialprodukt zu Faktorkosten 2) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e_2	Lohnquote 2 (Näherungswert) Sp. 1 / Sp. 3	Relativer Fehler	Eingrenzung der Lohnquote 2	
							min.	max.
0	1	2	3	4	5	6	7	8
1949	39,5	+0,02 +0,05	63,1	±0,05	0,63	-0,03 +0,10	0,61	0,69
1950	43,5	+0,02 +0,06	71,5	±0,05	0,61	-0,03 +0,11	0,59	0,68
1951	52,7	+0,03 +0,06	89,9	±0,05	0,59	-0,02 +0,11	0,58	0,65
1952	59,1	+0,03 +0,07	98,1	±0,05	0,60	-0,02 +0,12	0,59	0,67
1953	65,3	+0,04 +0,08	103,7	±0,05	0,63	-0,01 +0,13	0,62	0,71
1954	70,6	+0,04 +0,08	112,5	±0,05	0,63	-0,01 +0,13	0,62	0,71
1955	80,2	+0,03 +0,07	126,2	+0,05	0,64	-0,02 +0,12	0,63	0,72

1) Vergl. Die Tabelle auf S. 86

2) Vergl. Fußnote 2) der Tabelle auf S. 113

Formel errechnet. Durch die Gleichheit der Näherungswerte in den Jahren 1949, 1953 und 1954 lassen sich für den Vergleich der Lohnquoten dieser Jahre keine Werte für d errechnen. Eine Veränderung der wahren Werte ist jedoch nicht anzunehmen. Die Voraussetzung für gesicherte Veränderungen der Näherungswerte der Lohnquote 2 (vgl. S. 114 ff.) scheint uns für die Jahre 1949-1950, 1949-1951, 1950-1951, 1951-1953, 1951-1954, 1951-1955, 1952-1953 und 1952-1954 sowie 1952-1955 vorzuliegen. In diesen Jahren sind Differenzen in den wahren Werten der Lohnquote 2 anzunehmen. Für den Vergleich der Jahre 1949-1952 und 1950-1955 könnte die oben genannte Voraussetzung ebenfalls noch zutreffen, obwohl es sich bereits um zweifelhafte Fälle handeln dürfte. In den anderen möglichen Vergleichsfällen ist eine gesicherte Veränderung der Näherungswerte nicht anzunehmen und damit eine Differenz der wahren Werte der Lohnquote 2 nicht zu erwarten.

Vergleich der Jahre	Grenzwert des d
1949 - 1950	±0,031
1949 - 1951	±0,063
1949 - 1952	±0,047
1949 - 1955	±0,016
1950 - 1951	±0,033
1950 - 1952	±0,017
1950 - 1953, 54	±0,032
1950 - 1955	±0,048
1951 - 1952	±0,017
1951 - 1953, 54	±0,063
1951 - 1955	±0,077
1952 - 1953, 54	±0,047
1952 - 1955	±0,062
1953 - 1955	+0,016
1954 - 1955	±0,016

Die Analysen zur Lohnquote 2 und ein Vergleich mit dem Anteil des Unternehmereinkommens können ebenso wie bei der Lohnquote 1 z. Z. nicht vorgenommen werden.

Die Anteilsbildungen 5 und 6

Nun stellen wir das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit dem Bruttoproduktionswert gegenüber und zum anderen das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit dem Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert). Diese beiden Quoten haben für uns aber keinen Aussagewert.

Die Anteilsbildung 7

Diese Anteilsbildung setzt das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit zum Nettosozialprodukt zu Marktpreisen, d.h. zur Wert-

schöpfung in Beziehung. In der Einkommensgröße fehlen im Vergleich zum Zähler der Lohnquote 1 und 2 jetzt zusätzlich:

a) Die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und

b) diejenigen Teile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit, die den Arbeitnehmern nur in ihrer Gesamtheit als Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zurechenbar sind. Wir nähern uns mit dieser Einkommensgröße damit schon demjenigen Betrag aus dem Faktoreinkommen, der den Arbeitnehmern zur freien Verfügung übrigbleibt. Allerdings fehlen die unter b) angeführten Vorteile und Nutzungen. Die Einkommenssumme ist aber wegen der steuerlichen Belastung und der übrigen Zwangsabgaben, die auf ihr ruhen, noch zu unrein. Wir wollen lieber noch diese Bereinigung abwarten, um einen genügend großen Aussagewert zu erhalten. Damit soll nicht gesagt sein, daß diese Quote für spezielle Analysen und Aufgaben keine Aussagekraft besitzt.

Die Anteilsbildung 8

Der Quotenbildung mit dem persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit und dem Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen) messen wir keine wesentliche Aussagekraft bei. Der Aussagewert ist wegen der Problematik des Sozialproduktsbegriffes geringer als derjenige der Anteilsbildung 7.

Die Anteilsbildungen 9 und 10

Die Gegenüberstellung des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit und des Bruttoproduktionswertes, sowie die Quotenbildung mit dem persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit und dem Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert) ergeben keine aussagekräftigen Quoten für unsere Zwecke.

Die Anteilsbildung 11 : Die Lohnquote 3

Diese Lohnquote 3 setzt das persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Beziehung zum Nettosozialprodukt zu Marktpreisen und damit zur gesamten Wertschöpfung.

A) Der Aussagewert der Lohnquote 3

Im Unterschied zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit fehlen im Zähler der Lohnquote 3:

1) Die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung,
2) die den Arbeitnehmern nur in der Gesamtheit als Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zurechenbaren Wertschöpfungsbestandteile und
3) die direkten Steuern und die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung.

Wir erhalten im Zähler der Lohnquote somit das Nettoeinkommen aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, wobei die unter 2) genannten Nutzungen und Vorteile der Arbeitnehmer allerdings fehlen. (Ebenso ist die Größe natürlich zu klein um die schon beim Faktoreinkommen als fehlend angemerkten Beträge.) Bilden wir nun die Quote, so ersehen wir zwar den Anteil des Nettoeinkommens der Arbeitnehmer anläßlich ihrer Beteiligung an der Erzeugung der zugesetzten Werte. Die Vergleichsmöglichkeiten mit den anderen Anteilen an der Wertschöpfung bzw. am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen sind jedoch fast ganz weggefallen, wenn wir die Gliederung in indirekte Steuern, Faktoreinkommen aus Kapital und Boden, sowie Unternehmereinkommen beibehalten. Nicht nur, daß diese Einkommenssummen weiterhin brutto angesetzt werden, die unter 1) - 3) aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ausgeschiedenen Faktorzahlungen bleiben weiterhin in der Restgröße. Der Aussagewert der Lohnquote 3 wird somit weitgehend zu einem internen Vergleich herabgemindert, da nur noch die Veränderungen der Quote selbst im Zeitablauf beobachtet werden können. Dadurch aber wird die Quote weithin unbrauchbar, denn Anteilsbildungen sind wohl nur dann sinnvoll, wenn auch die Restgrößen mit dem ausgeschiedenen Anteil verglichen werden können.

Die Lohnquote 3 wird nur dann wertvoll sein, wenn wir das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen vollständig in Nettoeinkommen umrechnen: "Die Summe sämtlicher Nettoeinkommen - sei es aus Arbeit oder aus Unterstützungen - zusammen mit dem der öffentlichen Hand verbleibenden Nettoeinkommen ergeben wiederum die gesamte Wertschöpfung (Nettosozialprodukt zu Marktpreisen)" [158]. Damit setzt uns jetzt die Lohnquote 3 das aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit abgeleitete Nettoeinkommen der Arbeitnehmer, das ihnen anläßlich ihrer Arbeitsverhältnisse gewährt wurde, in Beziehung zum gesamten Nettoeinkommen aller Wirtschaftssubjekte, einschl. des Staates. Aus den restlichen Anteilen am Sozialprodukt können aber noch Teile, z.B. Nettoeinkommen aus Vermögen und Transferzahlungen, zum persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne zusammenfließen.

158 Grünig, Ferdinand/Krengel, Rolf: Die Westberliner Wirtschaft 1949-1952, op.cit., S. 59

Die Lohnquote 3 sagt also nur über den Anteil des Nettoeinkommens aus unselbständiger Arbeit zu den Anteilen der übrigen Nettoeinkommen aus. Sie ist damit eine Vergleichsgröße der Quellenrechnung des Einkommens, da sie auf die Einkommensquelle unselbständige Arbeit abstellt. Es muß ausdrücklich betont werden, daß die Lohnquote 3 nicht den Gesamtbetrag aller Nettoeinkommen der Arbeitnehmer meint, somit also nicht eine Vergleichsgröße der Empfängergruppenrechnung des Einkommens darstellen kann.

B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 3

1) Interner Vergleich der Lohnquote 3

Beim internen Vergleich, dem Periodenvergleich, werden die Veränderungen der Lohnquote 3 im Zeitablauf beobachtet.

2) Externer Vergleich der Lohnquote 3

Für den externen Vergleich eröffnen sich mehrere Möglichkeiten:

a) Die Lohnquote 3 wird zur Lohnquote 1 ins Verhältnis gesetzt. Dadurch wird das Bruttoeinkommen des Produktionsfaktors unselbständige Arbeit in der primären Einkommensverteilung (Lohnquote 1) mit der daraus verbleibenden Nettoeinkommenssumme (Lohnquote 3) in ihren Anteilen an der gesamten Wertschöpfung bzw. dem Nettosozialprodukt zu Marktpreisen verglichen. Es handelt sich in beiden Fällen um die Anteile des Produktionsfaktors bzw. der Personen, die ihn bilden, nicht aber um die der Arbeitnehmer als soziologischer Gruppe. Beide Quoten gehören demnach der Quellenrechnung, nicht aber der Empfängergruppenrechnung der Einkommensverteilung an.

Zu beachten ist aber, daß im Falle der Lohnquote 1 der Anteil des Produktionsfaktors in der primären Einkommensverteilung mit den anderen Anteilen in der primären Einkommensverteilung (alles brutto) verglichen wurde. Bei der Lohnquote 3 hingegen wird der Nettoanteil der Mitglieder des Produktionsfaktors aus der primären Einkommensverteilung an der Gesamtsumme der Nettoeinkommen nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung festgehalten. Der Vergleich der beiden Quoten zeigt also wie verschieden die Summe des Nettoeinkommens der Glieder des Produktionsfaktors von dem ursprünglichen Anteil des Faktoreinkommens an der Wertschöpfung ist. Damit wird der Unterschied zwischen der Quote der als Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit angerechneten Bruttobeträge (Lohnquote 1) mit dem Anteil der im Endeffekt endgültig erhaltenen Nettosumme aus unselbständiger Arbeit (Lohnquote 3) besonders augenfällig. Der Zähler der Lohnquote 3 ist nämlich diejenige Summe, die letztlich als Ergebnis aus der unselbständigen Tätigkeit in die Gesamtsumme des Nettoeinkommens der Arbeitnehmer als soziologischer Gruppe eingeht. (Die Gruppe

der Vorteile und Nutzungen, die den Arbeitnehmern nur in ihrer Gesamtheit als Produktionsfaktor unselbständige Arbeit zurechenbar waren, fehlt allerdings.)

b) Das Verhältnis der Lohnquote 3 zur Lohnquote 7 kann erst bei dieser Quote behandelt werden.

c) Beim Vergleich der Lohnquote 3 mit anderen Anteilen am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen ist besonders zu beachten, daß es sich um die Quellenrechnung des Einkommens handelt und nicht um die Empfängergruppenrechnung. Es kann sich somit nur ein Vergleich mit den Anteilen anderer Faktoreinkommen und besonders des Unternehmereinkommens, jeweils als Nettoeinkommenssumme gerechnet, am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen ergeben. Derartige Quotenrechnungen sagen dann nur über das Verhältnis aus, mit dem die verschiedenen Nettoeinkommen zur gesamten Nettoeinkommenssumme der Volkswirtschaft beitragen, oder anders gesagt, mit welchen Anteilen die Nettoeinkommen aus der primären Einkommensverteilung an dem gesamten Nettoeinkommen nach der abgeschlossenen primären und sekundären Einkommensverteilung beteiligt sind. Für einen Vergleich mit dem Unternehmereinkommen gelten die hierfür bei der Lohnquote 1 entwickelten Grundsätze. Dazu kommt, daß im Gegensatz zum Zähler der Lohnquote 3 vom Unternehmereinkommen keine Abzüge für die Altersversorgung usw. vorgenommen sind, die den Beiträgen der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung entsprechen würden. Übrigens muß der nicht den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbare Teil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit jetzt dem Unternehmereinkommen zugeschlagen werden. Dieses muß alle nicht eindeutig zurechenbaren Wertschöpfungsbestandteile aufnehmen, da es als Residualgröße definiert ist.

C) Die Analysen zur Lohnquote 3

Die Analysen zur Lohnquote 3 entsprechen sinngemäß denen zur Lohnquote 1, sowohl was den Nenner als auch was den Zähler angeht. Im Gegensatz zur Lohnquote 1 hat aber jetzt die Einkommensschichtung große Aussagekraft.

D) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 3

Die Berechnung der Lohnquote 3, die nach den bei der Lohnquote 1 gegebenen Erläuterungen erfolgt, ergibt auf Grund der kleineren relativen Fehler geringere Schwankungsbreiten um den Näherungswert, als wir sie bei den Lohnquoten 1 und 2 erhielten. Konnten wir bei diesen beiden Lohnquoten schon

Die Abschätzung der Lohnquote 3

Jahr	Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit 1) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e_1' e_1''	Nettosozialprodukt zu Marktpreisen 2) (Mrd. DM)	Relativer Fehler e_2	Lohnquote 3 (Näherungswert) Sp. 1 / Sp. 3	Relativer Fehler	Eingrenzung der Lohnquote 3	
							min.	max.
0	1	2	3	4	5	6	7	8
1949	31,0	+ 0,01 + 0,02	73,2	± 0,05	0,42	- 0,04 + 0,07	0,40	0,45
1950	34,1	+ 0,01 + 0,03	83,4	± 0,05	0,41	- 0,04 + 0,08	0,39	0,44
1951	40,7	+ 0,02 + 0,03	105,5	± 0,05	0,39	- 0,03 + 0,08	0,38	0,42
1952	54,2	+ 0,02 + 0,03	116,5	± 0,05	0,39	- 0,03 + 0,08	0,38	0,42
1953	50,1	+ 0,03 + 0,04	124,1	± 0,05	0,40	- 0,02 + 0,09	0,39	0,44
1954	54,4	+ 0,03 + 0,04	134,3	± 0,05	0,41	- 0,02 + 0,09	0,40	0,45
1955	61,3	+ 0,02 + 0,03	151,0	± 0,05	0,41	- 0,03 + 0,08	0,40	0,44

1) Vergl. die Tabelle auf S. 94
2) Vergl. Fußnote 2) der Tabelle auf S. 113

davon sprechen, daß durch die vorsichtige Abschätzung der relativen Fehler die Ergebnisse eher noch zu niedrig denn zu hoch liegen werden, so gilt diese Feststellung in ungleich höherem Maße für die Lohnquote 3. Wir wollen aus Vorsichtsgründen gut die Hälfte der Zuschläge zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit absetzen. Die kleinere Einkommensgröße, auf die die oft nicht einmal mehr halb so hohen relativen Fehler bezogen werden, führt jetzt jedoch zu absoluten Fehlerwerten, die zum Teil recht erheblich unter dem halbierten absoluten Fehler beim Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit liegen. Somit können wir feststellen: Die Lohnquote 3 liegt i r g e n d w o zwischen den errechneten Extremwerten. Das z. Z. in Deutschland verfügbare Material zu den Einkommens- und Sozialproduktsstatistiken erlaubt nur den Schluß, daß sich die Lohnquote 3 in den Jahren 1949 - 1955 m i n d e s t e n s in einer Größenordnung von knapp unter 0,40 - 0,45 bzw. knapp unter 40 bis etwa 45 % bewegt hat.

Vergleich der Jahre	Grenzwert des d
1949 - 1950	±0,023
1949 - 1951, 52	±0,070
1949 - 1953	±0,047
1949 - 1954, 55	±0,024
1950 - 1951, 52	±0,048
1950 - 1953	±0,024
1951/52 - 1953	±0,025
1951/52 - 1954	±0,048
1951/52 - 1955	±0,048
1953 - 1954, 55	±0,024

Zur Beurteilung von Veränderungen der Näherungswerte der Lohnquote 3 sind die Grenzwerte des d in einer Tabelle zusammengefaßt. Die Näherungswerte der Jahre 1950, 1954 und 1955 sind gleich, ebenso diejenigen der Jahre 1951 und 1952. Für den Vergleich der Lohnquoten dieser Jahre lassen sich also keine Werte für d errechnen. Eine Veränderung der wahren Werte ist jedoch nicht anzunehmen. Unter der Voraussetzung, daß die Veränderungen der relativen Fehler (e_1 und e_2) nicht gleich oder größer sind als die in der Tabelle für die entsprechenden Jahre errechneten Werte von d (vgl. S. 114 ff.), kann man Veränderungen der Näherungswerte als gesichert ansehen und damit Abweichungen in den wahren Werten der Lohnquote annehmen. Diese Voraussetzung scheint uns in den Jahren 1949-1950, 1949-1951, 1949-1952, 1950-1951, 1950-1952, 1952-1953, 1952-1954 und 1953-1954 vorzuliegen. Man könnte sie in den Jahren 1951-1954 und 1952-1955 wohl auch noch als gegeben ansehen, obwohl es sich hier schon um zweifelhafte Fälle handeln dürfte. In den anderen

möglichen Vergleichsfällen ist eine gesicherte Differenz in den Näherungswerten nicht anzunehmen und damit eine Veränderung der wahren Werte der Lohnquote 3 nicht zu erwarten.

Die Analysen zur Lohnquote 3 und ein Vergleich mit dem Anteil des Unternehmereinkommens können ebenso wie bei den Lohnquoten 1 und 2 z.Z. nicht vorgenommen werden.

Die Anteilsbildung 12

Eine weitere Quote können wir aus dem persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit und dem Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen) bilden. Solange die übrigen Bestandteile dieser Sozialproduktsgröße nach dem Abzug des persönlich verfügbaren Einkommens brutto gerechnet werden, gilt das für diesen Fall bei der Lohnquote 3 Gesagte. Eine Nettorechnung des Volkseinkommens, wie wir sie eben für das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen durchführten, ist für das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten bei der Problematik dieses Begriffes, der die Summe der Produktionsfaktorenentgelte meint, nicht möglich. Die Transferzahlungen sind in eine derartige Umrechnung nicht hereinzunehmen, ohne die Abstellung auf die Faktorkosten zu verlassen. Im übrigen wäre ein höherer Aussagewert als derjenige der Lohnquote 3 nicht zu erreichen.

Die Anteilsbildung 13 : Die Lohnquote 4

In unsere Betrachtungen können auch abgeleitete Sozialproduktsgrößen eingeschaltet werden. Das private Einkommen, d.h. die Summe der Bruttoeinkommen aller privaten Wirtschaftssubjekte, ergibt sich nach dem Abzug des Einkommens des Staates aus Vermögen und Unternehmertätigkeit vom Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen) unter Hinzusetzung der Transferzahlungen an Private. Diese Begriffsbildung erscheint uns wegen der Behandlung des Staates sehr problematisch, da sowohl alle direkten Steuern als auch sämtliche Transferzahlungen im privaten Einkommen enthalten sind. Zu diesem gesamten privaten Bruttoeinkommen können wir das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Beziehung bringen. In dieser Lohnquote 4 erhalten wir somit das Verhältnis der Bruttoergiebigkeit der unselbständigen Arbeit zu der Bruttoergiebigkeit aller Einkommensarten der Privaten, einschließ-

lich der Transfereinkommen. Das persönliche Einkommen aus unselbständiger Arbeit wird damit auch zu demjenigen Bruttoeinkommen aus Vermögen und Unternehmertätigkeit und auch denjenigen Transferzahlungen in Beziehung gebracht, die den Arbeitnehmern noch zufließen können. Die Lohnquote 4 ist somit nur wertvoll für den Vergleich der Anteile der Einkommen aus verschiedenen Quellen der primären (unselbständige Arbeit usw.) und sekundären Einkommensverteilung (Transfereinkommen) am gesamten Bruttoeinkommen der Privaten, wenn man die eventuelle Kombination mehrerer Einkommensarten bei den Arbeitnehmern außer Acht läßt. Die Problematik der Begriffsbildung des privaten Einkommens ist besonders zu beachten. Die Lohnquote 4 hat also nur für spezielle Untersuchungen Bedeutung. Auf eine Berechnung kann deshalb verzichtet werden.

Die Anteilsbildung 14

Ein weiterer abgeleiteter Sozialproduktsbegriff ist das persönliche Einkommen (personal income before tax). Es ergibt sich aus dem privaten Einkommen über den Abzug der unverteilten Gewinne und der direkten Steuern der Kapitalgesellschaften. Die Quotenbildung, wiederum mit dem persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit, scheint uns in diesem Fall reichlich problematisch und für die Ziele der Lohnquotenrechnung wenig aussagekräftig zu sein. Der Sozialproduktsbegriff beschränkt sich auf die Wirtschaftssubjekte, die weder Staat noch Kapitalgesellschaften sind, d.h. auf die "Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter" (vgl. Konto 4 des Standard-Systems [159]). Überdies ist ein Teil der direkten Steuern bereits abgezogen, nämlich die der Kapitalgesellschaften. Ein Einkommensvergleich innerhalb des oben genannten Personenkreises allein gibt aber für die Lohnquote nur ein unvollständiges Bild, da in der Verteilungs- und ebenso in der Verwendungsrechnung des Sozialprodukts auch Staat und Kapitalgesellschaften auftreten.

Die Anteilsbildungen 15 und 16: Die Lohnquoten 5 und 6

Schließlich scheint uns noch die abgeleitete Sozialproduktsgröße persönlich verfügbares Einkommen für die Quotenbildung bedeutsam. Dieses persönlich verfügbare Einkommen erhält man aus dem persönlichen Einkom-

---

159 Ein Standard-System ...., op. cit., S. 30 ff.

men nach dem Abzug der direkten Steuern und der sonstigen Zwangsabgaben. Das persönlich verfügbare Einkommen ist somit das Nettoeinkommen der Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter. Die Einkommensteile des Staates und der Kapitalgesellschaften fehlen also wiederum.

Man kann zwei Lohnquoten bilden:

Als Lohnquote 5 können das persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit und das persönlich verfügbare Einkommen gegenübergestellt werden. Dabei ist aber zu beachten, daß wir alle Beiträge zur Sozialversicherung abgezogen hatten und nicht nur die Pflichtabgaben, d. h. die Zwangsabgaben im obigen Sinne.

Andererseits kann man an eine Lohnquote 6 mit dem persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer und dem persönlich verfügbaren Einkommen denken. Was die Sozialversicherung betrifft, so gilt für diese Lohnquote 6 das bei der Lohnquote 5 Gesagte.

Der Aussagewert der beiden Quoten ist schnell skizziert:

Die Lohnquote 5 gibt den Anteil des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit am gesamten Nettoeinkommen der Haushalte usw. an. Sie ist somit eine Größe, die die Nettoeinkommen aus unselbständiger Arbeit der primären Einkommensverteilung zum gesamten Nettoeinkommen der Haushalte nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung in Beziehung bringt.

Die Lohnquote 6 zeigt dagegen den Anteil des Nettoeinkommens der "Arbeitnehmer im engeren Sinne" am gesamten Nettoeinkommen der Haushalte usw. nach der abgeschlossenen primären und sekundären Einkommensverteilung.

Da in beiden Fällen die Einkommen des Staates und der Kapitalgesellschaften fehlen, sind diese Lohnquoten 5 und 6 nur beschränkt verwendbar. Besonders zu beachten ist die Problematik der Begriffe im Nenner der Quoten, die schon beim privaten Einkommen einsetzt und durch die weiteren Ableitungen nur noch verschärft wird. In bestimmten Fällen mögen die Lohnquoten 5 und 6 aber durchaus dienlich sein. Darüber hinaus könnte man die Lohnquote 5 zur Analyse der Lohnquote 3 verwenden. Wir verzichten jedoch auf die Berechnung, da die Analysen zur Lohnquote 3 z. Z. nicht durchführbar sind. Die Lohnquote 6 dagegen eignet sich zur Verwendung in den Analysen der Lohnquote 7 und stellt insofern eine Ergänzung und Erläuterung dieser Quote für bestimmte Zwecke dar. Die Lohnquote 6 soll aber nicht berechnet werden, da die Lohnquote 7 z. Z. noch nicht mit annehmbaren Fehlerspannen anzugeben ist.

Die Anteilsbildung 17

Die Quotenbildung mit dem persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer und dem Bruttoproduktionswert ist für uns nicht von Bedeutung.

Die Anteilsbildung 18

Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer können wir auch zum Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert) in Beziehung bringen. Der Aussagewert dieser Quote wird sich aber erst nach der Analyse der nun folgenden Lohnquote 7 ergeben (vergl. S.136).

Die Anteilsbildung 19 : Die Lohnquote 7

Die Gegenüberstellung des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer und des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen (Wertschöpfung) ergibt die Lohnquote 7.

A) Der Aussagewert der Lohnquote 7

Solange wir das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen nur als Summe in der primären Einkommensverteilung nehmen (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit usw.), hat unsere Lohnquote 7 keine Aussagekraft mehr, da das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer die Gesamtsumme aller Nettoeinkommen der "Arbeitnehmer im engeren Sinne" nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung darstellt. Die Quote hat somit allenfalls nur Aussagewert im internen Vergleich, jedoch keinen im Vergleich zu den anderen Anteilen der Einkommen am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen, da diese noch als Faktoreinkommen zum Bruttobetrag gerechnet werden.

Die eigentliche Bedeutung der Lohnquote 7 erhalten wir aber, wenn wir das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen wiederum zur Nettoeinkommenssumme umrechnen.

Während das Bindeglied zwischen Einkommensentstehung und Einkommensverteilung die Quellenrechnung des Einkommens war (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, Faktoreinkommen aus Kapital usw.), ist das Bindeglied zwischen Einkommensverteilung und Einkommensverwendung die Rechnung des Einkommens nach Empfängergruppen (soziologisch gesehen). Die bisherigen Lohnquoten 1 - 5 gehören zur Quellenrechnung des Einkommens und damit zur Einkommensentstehung und Einkommensverteilung. Schon mit der Lohnquote 6, vor allem aber mit der Lohnquote 7 gehen wir einen Schritt weiter von der Einkommensverteilungs- zur Einkommensverwendungsrechnung. Diese Rechnung betrifft aber nicht den Konsum und kann damit nicht direkt über die Lebenshaltung aussagen. Wir hatten das Sozialprodukt

ja schon früher nicht als Verbrauchs-, sondern als Verwendungsvolumen gekennzeichnet.

Die Lohnquote 7 möchten wir die entscheidendste und aussagekräftigste aller Lohnquoten nennen und uns deshalb mit ihr besonders eingehend beschäftigen. Die Lohnquote 7 gibt uns endlich den Anteil des gesamten Nettoeinkommens der Arbeitnehmer als soziologischer Gruppe, also der "Arbeitnehmer im engeren Sinne", an der Gesamtsumme der Nettoeinkommen aller Wirtschaftssubjekte, einschließlich des Staates, an. Die Lohnquote 7 zeigt die Geldeinkommenssumme, die die Arbeitnehmer zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden können. Sie könnte damit von allen Lohnquoten noch am ehesten die Versorgungslage dieses Bevölkerungsteiles deutlich werden lassen. Da das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen auch die Summe der zugesetzten Werte und damit das erzeugte Gütereinkommen der Volkswirtschaft darstellt, hätten wir mit der Lohnquote 7 auch einen vagen Anhaltspunkt für den Anteil der Arbeitnehmer am Güterstrom (vergl. Punkt 5 der Analysen allgemeiner Art, S. 133). Damit ist deutlich geworden, daß diese Quote überragende Bedeutung in der Verwendungsrechnung besitzt. Sie zeigt aber ebenso die Endsituation der Arbeitnehmereinkommen (netto) aus a l l e n Quellen nach der abgeschlossenen primären und sekundären Einkommensverteilung und gehört damit auch wieder in die Einkommensverteilungsrechnung.

B) Die Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquote 7

1) Interner Vergleich der Lohnquote 7

Beim internen Vergleich, dem Periodenvergleich, werden die Veränderungen der Lohnquote 7 im Zeitablauf beobachtet.

2) Externer Vergleich der Lohnquote 7

a) Beim externen Vergleich der Lohnquote 7 ist vor allem an einen Vergleich mit solchen Lohnquoten zu denken, die im Nenner ebenfalls das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen aufweisen. Der externe Vergleich findet somit seine größte Bedeutung in der Gegenüberstellung der Lohnquoten 1, 3 und 7. Dadurch wird der Unterschied

i) von dem als Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit angerechneten Bruttobetrag der Produktionsfaktorentgelte der primären Einkommensverteilung (Lohnquote 1)

ii) über das sich daraus ergebende Nettoeinkommen, das persönlich verfügbare Einkommen aus unselbständiger Arbeit, das

sind die endgültig erhaltenen Nettobeträge aus der primären Einkommensverteilung (Lohnquote 3)

iii) bis zum im Endeffekt erhaltenen gesamten Nettoeinkommen, also unter Einschluß der Nettoeinkommen aus Vermögen und Unternehmertätigkeit sowie der Transferzahlungen, der "Arbeitnehmer im engeren Sinne" deutlich gemacht. (Lohnquote 7).

Allerdings sind gewisse Unterschiede anzumerken, die den Vergleich mehr oder minder stark beeinflussen, soweit sie nicht in den Bereich der relativen Fehler der Lohnquoten zu liegen kommen:

Teile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit und des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit gehen auch an Personen, die nicht zu den "Arbeitnehmern im engeren Sinne" gehören, da sie keine Arbeitnehmer im Hauptberuf sind.

Die Gruppe der nur dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit, nicht aber den einzelnen Arbeitnehmern zurechenbaren Einkommensteile fehlt bei den Lohnquoten 3 und 7 im Vergleich zur Lohnquote 1.

b) Für den Vergleich der Lohnquote 7 mit dem Unternehmereinkommen gelten die bei den Vergleichsmöglichkeiten der Lohnquoten 1 und 3 entwickelten Grundsätze und Vorbehalte. Das Unternehmereinkommen ist nun, da es sich um das persönlich verfügbare Einkommen der Unternehmer handeln muß, um die sonstigen Einkommensteile dieses Personenkreises zu vermehren, wie z. B. um Nettoeinkommen aus Vermögen.

C) Die Analysen zur Lohnquote 7

1) Analysen allgemeiner Art

1. Die Quote gibt nur eine Durchschnittsgröße für eine heterogene Masse an, nämlich für alle Arbeitnehmer der Volkswirtschaft.

2 In Wirklichkeit treten nicht Geldmengen, sondern Geldeinkommen dem Sozialprodukt gegenüber ("Addition von Einkommen verschiedener Kaufkraft" [160], im Original gesperrt gedruckt).

3. Für die Struktur der Nachfrage und die Realisierung des Geldeinkommens ist die Einkommensschichtung von größter Bedeutung.

4. Für die Lebenshaltung sind unter anderem entscheidend:

a. Die Zahl der Personen, die von diesem Einkommen leben müssen,

---

160 Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 38

b. die Zahl und Größe der Einkommen, die für eine Familie zusammenfließen [161],

c. die Zusammensetzung dieser Familien, deren Bedarf quantitativ und qualitativ je nach Zahl und Art der Personen, die sie bilden, verschieden sein wird.

5. Die Realisierungsmöglichkeit der Einkommen ist auch weitgehend durch die güterwirtschaftliche Zusammensetzung des Sozialprodukts vorweggenommen. In diesem Sinne kann die Lohnquote 7 nur das potentielle Verbrauchsvolumen nennen. Sie zeigt die potentielle Lebenshaltung an, wenn die Ersparnis ±0 beträgt und das Sozialprodukt in seiner gütermäßigen Zusammensetzung und in den einzelnen Preisen den Wünschen und Bedürfnissen der Käufer entsprechen würde. Die Einkommen der Arbeitnehmer fließen nämlich nicht nur aus der Produktion von Gütern, die ihren Warenkorb bilden, sondern ebenso aus der Produktion von Investitionsgütern. Inwieweit die Umwandlung der Nominaleinkommen in Realeinkommen möglich ist, kann die Lohnquote 7 demnach nicht aussagen. Dies wäre aber für die Beurteilung des Lebensstandards bedeutsam. In der Praxis wird dennoch aus der Tatsache, daß mit der "Lohnquote" die Nominaleinkommen dem erzeugten Gütereinkommen der gesamten Volkswirtschaft gegenübergestellt werden, der Schluß gezogen, daß dem Anteil am Geldeinkommen ein gleich hoher Anteil am Gütereinkommen entspricht. Die Gleichsetzung des erzeugten Gütereinkommens mit dem erzeugten Geldeinkommen ist zwar bei der Entstehungsrechnung des Sozialprodukts, d.h. bei der Wertschöpfungsrechnung möglich und auch zutreffend, nicht aber in der Verteilungsrechnung des Sozialprodukts. Im ersteren Falle werden die gesamten Güter dem gesamten Geldeinkommen der Volkswirtschaft gegenübergestellt, im Falle der Lohnquote 7 aber Teile des Einkommens Teilen des Güterstroms. Es kann wohl kaum bestritten werden, daß sich dadurch die Relationen verschieben. Diese Problematik wird besonders deutlich bei einer Gegenüberstellung des Geldeinkommens bestimmter Arbeitnehmergruppen mit der Wertschöpfung der betreffenden Industriezweige. Noch verschwommener wird das Bild, wenn "Der Arbeitgeber" formuliert: "Die Lohnquote stellt den Anteil dar, mit dem die Lohn- und Gehaltsempfänger am Wert ihrer Produktion beteiligt sind" [162] (im Original nicht gesperrt gedruckt.)

---

161 Zum Problem des Familieneinkommens vergl. Schmucker, Helga: "Studie zur Frage des Familieneinkommens", S. 28-47 und "Grundsätzliches zur repräsentativen Erfassung des Familieneinkommens", S. 341-358 in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1954, Bd. 38

162 "Die Lohnquote unter der Lupe", ohne Verfasserangabe, in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 6, S. 8

6. Die Gleichsetzung des Anteils am erzeugten Geldeinkommen mit dem Anteil am erzeugten Gütereinkommen ist auch schon deshalb falsch, weil Produktion, Einkommensverteilung und Einkommensverwendung nicht im gleichen Zeitraum erfolgen [163]. Dies wurde für die Entstehungs- und Verteilungsrechnung des Sozialprodukts mit den "diskontierten Wertschöpfungsbestandteilen" bereits angedeutet (S.71).

7. Die in natura gezahlten Einkommen haben ihre Realisierung schon gefunden. Sie sind insofern nicht mehr als frei verfügbares Einkommen im Sinne der Verwendung zu werten. Sie bringen den Arbeitnehmern durch ihren Ansatz zu den Anschaffungskosten des Arbeitgebers sogar einen Vorteil. Die Naturaleinkommen erscheinen nämlich in der Einkommenssumme mit einem geringeren Betrag als dem Marktpreis, den die Arbeitnehmer ansonsten zum Erwerb dieser Güter zu entrichten hätten. Der Einwand, daß ja auch der Arbeitgeber nur über die Preisbildung am Markt in den Besitz der Güter gekommen sei, schlägt nicht in allen Fällen durch. Es kann sich um Güter handeln, die den Markt nicht berührt, aber auch die Preisbildung an ihm nicht beeinflußt haben. Allgemein können wir festhalten: Je höher der Anteil der Naturaleinkommen am Nettoeinkommen und je niedriger die Bewertung ist, umso mehr wird der Aussagewert der Quote, die ja Nominaleinkommen meint, beeinträchtigt. Dies gilt sowohl für den internen Vergleich als auch für den externen Vergleich, hier vor allem mit den Anteilen des Unternehmereinkommens aus Landwirtschaft und Handwerk am Sozialprodukt.

8. Die Gleichsetzung der Nettoeinkommen mit der Nachfrage nach Gütern auf dem Markt, wie sie oft vorgenommen wird, kann bei näherem Zusehen nicht aufrechterhalten werden. Die Einkommenssumme ist nämlich in eine Konsumsumme und in eine Sparsumme zu teilen. Die Differenz zwischen beiden ist die positive oder negative Ersparnis. Wenn man also die Lebenshaltung schon an den Käufen von Gütern und Dienstleistungen messen wollte, also an der Konsumsumme, so würde unsere Lohnquote 7 darüber noch keine Auskunft geben. Man setzt dann nämlich das Einkommen mit der Konsumsumme gleich und unterstellt damit eine Ersparnis von ± 0. Dazu kommt noch, daß die Geldsumme, die den Arbeitnehmern zur Verfügung steht, durch "zusätzlichen Kredit" über das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer hinaus erhöht werden kann. In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird die Kredit-

---

163 v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Berlin 1948, S. 257: "Dieses (das Produkt, d. Verf.) wird aber überwiegend nicht mit dem Arbeitslohn gekauft, der bei der Herstellung des Produkts verausgabt wurde, sondern mit einem Lohn, der bei der Produktion eines später erst produzierten Gutes verdient wird (Gesetz der zeitlichen Einkommensfolge)".

sphäre jedoch nicht berücksichtigt, so daß wir bei der Lohnquote 7 nur das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im Auge haben müssen.

9. Bei der Beurteilung von Quotenänderungen ist zu beachten, daß:

a. die gleichbleibende prozentuale Anteilssteigerung progressiv steigende absolute Beträge bedeutet.

100 + 10 % = 110 110 + 10 % = 121

Obwohl in beiden Fällen die Zunahme 10 % beträgt, haben wir als Zuwachs, absolut genommen, jedoch 10 und 11;

b. die Steigerung um den gleichen absoluten Betrag grundsätzlich abnehmende Wirkung aufweist, von der Realisierungsschwierigkeit der Geldeinkommen auf dem Markt abgesehen.

200 + 10 = 210 600 + 10 = 610

An dem Ausgangsstand gemessen, bedeutet die zuerst angeführte Zunahme einen höheren und spürbareren Gewinn als dies im letzten Beispiel der Fall sein wird;

c. nicht ein relativ großer, sondern ein absolut großer Anteil entscheidend ist.

1/2 von 100 ist kleiner als 1/4 von 250

Im ersten Fall beträgt der absolute Anteil 50, im zweiten Fall aber 62, 5, obwohl der relative Anteil hier nur halb so groß ist wie im ersten Beispiel.

2) Spezielle Analysen

1. Wie unter 1)/3. festgestellt wurde, ist die Einkommensschichtung von ganz besonderer Bedeutung, da die Quote nur den Durchschnitt für eine heterogene Masse angibt und es sich bei der Lohnquote 7 um das gesamte Nettoeinkommen der Arbeitnehmer handelt. Die Einkommensschichtung kann vorgenommen werden nach:

a. einzelnen Arbeitnehmern (Schichtung der Einzeleinkommen)

b. Familieneinkommen

c. "Vollverbrauchern" [164] (Standard-Verbrauchspersonen)

d. soziologisch wichtigen Gruppen von Arbeitnehmern, etwa denen der Arbeiter, Angestellten und Beamten.

2. Die Analysen zur Lohnquote 1, wie die Angabe der Arbeitszeit usw., sind für die Lohnquote 7 nicht beachtlich, da wir nicht mehr das Einkommen aus unselbständiger Arbeit allein vor uns haben und damit die Beziehung zu den Umständen des Erwerbs nicht mehr gegeben ist.

---

164 Jostock, Paul: Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941, S. 95 ff.

3. Aufschlußreich wäre hingegen eine Gliederung des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne nach den Quellen aus denen es fließt. Eine derartige Aufteilung könnte sich aber darauf beschränken, den Unterschiedsbetrag zwischen dem persönlich verfügbaren Einkommen aus unselbständiger Arbeit der Arbeitnehmer im engeren Sinne und dem gesamten persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne anzugeben. Ein relativ bedeutsamer oder gar wachsender Anteil des Einkommens aus Vermögen ist geeignet, wenigstens einen Hinweis auf die Gesamtsituation der Arbeitnehmer zu geben. Ein Einkommen aus Vermögen dürfte immerhin auf einen gewissen Wohlstand hindeuten.

D) Die Berechnungsprobleme der Lohnquote 7

Nach dem z. Z. verfügbaren Material zu den Einkommens- und Sozialproduktsstatistiken ist es nicht möglich, die Lohnquote 7 mit annehmbaren Fehlerspannen zu berechnen.

Nochmals die Anteilsbildung 18 : Die Lohnquote 8

Der Aussagewert der Anteilsbildung 18 ist jetzt nachzuholen. Diese Lohnquote 8 wird aus dem persönlich verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne und dem Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert) gebildet. Im Nenner der Quote haben wir die Gesamtsumme der Verwendungsrechnung vor uns. Wir entgehen so der Problematik der Gleichsetzung der "verbrauchsbedingten Abschreibungen" mit den Ersatzinvestitionen. Die Lohnquote 8 gehört in erster Linie der Verwendungsrechnung des Sozialprodukts an, zeigt aber gleichwohl die Endsituation in der Verteilungsrechnung. Das Bruttosozialprodukt besteht aber nicht nur aus Einkommen. Die Abschreibungen werden nämlich nicht als Einkommen angesehen, ihre Verwendung zur Ersatzinvestition kommt aber artmäßig einer Einkommensverwendung gleich. Andererseits scheint das Bruttosozialprodukt wieder den Vorteil zu bieten, daß die Arbeitnehmer zu ihren Werbungskosten nun in den Abschreibungen ein Gegenstück besitzen. Wir haben aber schon früher festgestellt, daß die Abschreibungen Vorleistungen sind, die Werbungskosten grundsätzlich aber keine Vorleistungen darstellen.

Das persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne wird bei der Lohnquote 8 also in Beziehung gesetzt zu den übrigen Nettoeinkommen des Nettosozialprodukts zu Marktpreisen (als Netto-Verwendungsvolumen aufgefaßt) und zu den Abschreibungen, d.h. der Geldsumme, die

ls Äquivalent für die Vorleistungen aus dem Anlagevermögen zu gelten hat. n der gütermäßigen Vorstellung des Sozialprodukts bedeutet dies: Das persön- ich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne wird in Be- iehung gebracht zum gesamten Brutto-Verwendungsvolumen oder -Leistungs- olumen vor dem Abzug der Ersatzinvestitionen. Der Vorteil der Lohnquote 8 egenüber der Lohnquote 7 steigt mit den Schwierigkeiten und der Problematik ler Abschreibungs- bzw. Ersatzinvestitionsrechnung. Der Aussagewert der Lohn- uote 8 ist demnach von der Problematik der Begriffsbildung in der Sozialpro- luktsrechnung her zu beurteilen.

Die Anteilsbildung 20

Als letzte Möglichkeit in der Reihe der Quotenbildungen stellen wir las persönlich verfügbare Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne lem Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen) gegenüber. Das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten hat in der Verwendungsrechnung des Sozial- rodukts aber keine Bedeutung mehr, da es eine Größe der Entstehungs- und der Verteilungsrechnung ist. Es stellt den Geldeinkommen nicht die Marktpreise les Güterstroms gegenüber, sondern nur die Faktorkosten. Selbst als Geldein- ommenssumme gesehen, enthält es nur die Bruttoeinkommen der Produktions- aktoren in der primären Einkommensverteilung. Die Anteilsbildung 20 besitzt laher für unsere Zwecke keinen Aussagewert.

III) Abschließende grundsätzliche Bemerkungen zur Lohnquotenrechnung

Wenn wir das Ergebnis unserer Untersuchungen der verschiedenen Quo- enbildungen kurz zusammenfassen, so können wir feststellen, daß die "Proble- natik der Lohnquote" eine dreifache ist: Sowohl die Problematik der Quoten- ildung an sich und der an ihr beteiligten Größen als auch die besonderen Pro- leme der Rechenoperationen selbst sind von Bedeutung.

1) Die Problematik der beteiligten Größen

a) Die Problematik des Zählers der Quote:

Der Inhalt und Umfang der jeweiligen Einkommensgröße ist bei allen Untersuchungen und Vergleichen ständig im Auge zu behalten (z.B. sind Abschreibungen des Sozialvermögens nicht angesetzt, Werbungskosten sind grundsätzlich nicht abgesetzt, beim Unternehmereinkommen sind die den So- zialversicherungsbeiträgen der Arbeitnehmer entsprechenden Aufwendungen nicht abgezogen, im Unternehmereinkommen sind bedingte Teile enthalten, usw.).

b) Die Problematik des Nenners der Quote:

Nicht nur die rechenmäßige, sondern vor allem die definitionsmäßige Problematik der jeweiligen Sozialproduktsgröße ist zu beachten (z. B. die Behandlung des Staates und die Probleme der Abschreibungsrechnung).

2) Die Problematik der Quotenbildung

a) Die Problematik bei der Bildung der Quote:

Nur das Verhältnis von bestimmten Einkommensgrößen zu bestimmten Sozialproduktsgrößen ergibt eine sinnvolle Anteilsbildung mit verschiedenem Aussagewert, vergl. unsere Lohnquoten 1-8.

b) Die Problematik der Veränderungen der Quote:

Quotenänderungen dürfen im allgemeinen nicht ohne solche Untersuchungen hingenommen werden, die sich mit den Verschiebungen (sachlich und personell) "unter der Oberfläche der Quote" befassen. Aus der Entwicklung eines Anteils darf noch nicht auf die konträre Entwicklung eines anderen Anteils geschlossen werden.

3) Die Problematik des Rechenweges

Die Größe der relativen Fehler kann eingehende Untersuchungen über die Zurechnung einzelner strittiger Posten zu bestimmten Einkommensgrößen ersparen. Sie kann sogar die Unterschiede zwischen zwei Lohnquoten verschwinden lassen, wenn die Differenzen in den Bereich der relativen Fehler der Quoten zu liegen kommen und damit untergehen. Es erhebt sich daher die Notwendigkeit, die relativen Fehler schon der Ausgangszahlen jeweils mitzuliefern und diese damit auch für andere Berechnungen brauchbar zu machen. Die Fortpflanzung der Fehler der Ausgangszahlen durch die verschiedenen Rechenoperationen ist zu verfolgen. Dies ist besonders wichtig, wenn sich bestimmte Anteile, nämlich die des Unternehmereinkommens, nur als Restgröße nach dem Abzug aller anderen Anteile ergeben, zumal das Unternehmereinkommen, schon als Residualgröße definiert, alle Wertschöpfungsbestandteile aufnehmen muß, die sich einer eindeutigen Zurechnung zu anderen Einkommensarten aus definitionsmäßigen oder rechnungsmäßigen Schwierigkeiten widersetzen.

Durch die Beachtung der relativen Fehler der Ausgangszahlen und ihrer Fortpflanzung in den verschiedenen Rechenoperationen wird die Entwicklung der Lohnquoten nicht als Linie, sondern als B a n d b r e i t e gekennzeichnet und bereits damit der Überschätzung von Quotenänderungen vorgebeugt.

Man muß sich im übrigen immer der Tatsache bewußt bleiben, daß es sich in allen Fällen nur um Relationen und Proportionen aus dem Wirtschaftskreislauf handelt, und zwar solchen e i n k o m m e n s m ä ß i g e r, nicht aber realer-gütermäßiger Art und niemals um a b s o l u t e Größen!

IV) Die Lohnquoten im zusammenfassenden Überblick

Nummer der Lohnquote	Bildung der Lohnquote	Rechnungsarten A) Rechnungsart des Sozialprodukts B) Rechnungsart des Einkommens	Vergleichsmöglichkeiten		Aussagewert
			intern	extern	
Lohnquote 1	Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit / Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertsch.)	A) Entstehungsrechnung Verteilungsrechnung B) Funktionelle Einkommensvertlg. Primäre Einkommensverteilung Quellenrechnung	Im Zeitablauf	a) Mit anderen Anteilen am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen b) Mit der Lohnquote 3 c) Mit der Lohnquote 7	Anteil des dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit angerechneten Bruttobetrags der Faktorenentgelte (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit) am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen in der primären Einkommensverteilung
Lohnquote 2	Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit / Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseink.)	Wie bei der Lohnquote 1	Im Zeitablauf	Mit anderen Anteilen am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten	Anteil des dem Produktionsfaktor unselbständige Arbeit angerechneten Bruttobetrags der Faktorenentgelte (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit) am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten in der primären Einkommensverteilung
Lohnquote 3	Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit / Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertsch.)	A) Verteilungsrechnung B) Personelle Einkommensverteilung Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Quellenrechnung	Im Zeitablauf	a) Mit anderen Anteilen am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen b) Mit der Lohnquote 1 c) Mit der Lohnquote 7	Anteil des endgültig erhaltenen Nettobetrags aus dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit (persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit) am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen, dieses als Summe aller Nettoeinkommen gerechnet
Lohnquote 4	Persönliches Einkommen aus unselbständiger Arbeit / Privates Einkommen	A) Verteilungsrechnung B) Personelle Einkommensvertlg. Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Quellenrechnung	Im Zeitablauf	Mit anderen Anteilen am privaten Einkommen	Anteil des persönlichen Einkommens aus unselbständiger Arbeit am gesamten privaten Einkommen nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung
Lohnquote 5	Persönlich verfügbares Einkommen aus unselbständiger Arbeit / Persönlich verfügb. Eink.	A) Verteilungsrechnung B) Personelle Einkommensvertlg. Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Quellenrechnung	Im Zeitablauf	Mit anderen Anteilen am persönlich verfügbaren Einkommen der Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter	Anteil des persönlich verfügbaren Einkommens aus unselbständiger Arbeit am gesamten persönlich verfügbaren Einkommen der Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung
Lohnquote 6	Persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne / Persönlich verfügbares Einkommen	A) Verteilungsrechnung B) Personelle Einkommensvertlg. Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Empfängergruppenrechnung	Im Zeitablauf	Mit anderen Anteilen am persönlich verfügbaren Einkommen der Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter	Anteil des persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne am gesamten persönlich verfügbaren Einkommen der Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung

Forts. Die Lohnquoten im zusammenfassenden Überblick

Nummer der Lohnquote	Bildung der Lohnquote	Rechnungsarten A) Rechnungsart des Sozialprodukts B) Rechnungsart des Einkommens	Vergleichsmöglichkeiten		Aussagewert
			intern	extern	
Lohnquote 7	Persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne / Nettosozialprodukt zu Marktpreisen (Wertschöpfung)	A) Verteilungsrechnung Verwendungsrechnung B) Personelle Einkommensverteilung Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Empfängergruppenrechnung	Im Zeitablauf	a) Mit anderen Anteilen (Nettoeinkommen) am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen b) Mit der Lohnquote 1 c) Mit der Lohnquote 3	Anteil des gesamten (nach abgeschlossener primärer und sekundärer Einkommensverteilung) persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen, dieses als Summe aller Nettoeinkommen gerechnet
Lohnquote 8	Persönlich verfügbares Einkommen der Arbeitnehmer im engeren Sinne / Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen (Nettoproduktionswert)	A) Verteilungsrechnung Verwendungsrechnung B) Personelle Einkommensverteilung Primäre und sekundäre Einkommensverteilung Empfängergruppenrechnung	Im Zeitablauf	Mit anderen Anteilen am Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	Anteil des gesamten persönlich verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer im engeren Sinne am Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen, dieses als Summe aller Nettoeinkommen und der Abschreibungen gerechnet

VIERTER TEIL

ERMITTLUNG UND DARSTELLUNG DER LOHNQUOTEN INNERHALB DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN GESAMTRECHNUNGEN

I) Begriff und Zweck der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen

"Unter den Begriff Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (National Accounts) fallen alle diejenigen Aufstellungen, die einen zusammenfassenden zahlenmäßigen Überblick über die Umsätze von Gütern und Diensten, über die sich aus dem Wirtschaftsablauf ergebenden Einkommen (Entstehung des Sozialprodukts) und ihre Verteilung sowie über die Verwendung des Sozialprodukts geben" [165]. Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen knüpfen somit an die Berechnung des Sozialprodukts an, fassen die Rechnungen der Sozialprodukts-Entstehung, -Verteilung und -Verwendung zusammen und nehmen die kreislaufmäßigen Zusammenhänge mit herein. Dadurch können sie einen tieferen Einblick in die Beziehungen zwischen den wirtschaftlichen Gesamtgrößen und damit in das gesamte Wirtschaftsgeschehen vermitteln, als es die 3-Spalten-Rechnung des Sozialprodukts bzw. Volkseinkommens in ihrer Trennung konnte.

Diese "Erfassung des gesamten Wirtschaftsverlaufs läßt sich auf zwei grundsätzlich verschiedene Weisen durchführen: durch Anwendung der Methoden der Mathematik und der mathematischen Statistik auf die statistischen Daten - namentlich durch mathematischen Modellbau (Aufstellung von Gleichungssystemen) und Einsatz-Ausstoß-Analyse - oder durch Benutzung der Methoden der betriebswirtschaftlichen Buchhaltung, d.h. durch Errichtung eines Systems von volkswirtschaftlichen Wertbilanzen" [166]. Gegenüber der Quanti-

165 Bartels, Hildegard: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen und Sozialproduktsberechnung in der Bundesrepublik" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1952, Bd. 36, S. 142

166 Sagoroff, Sl.: Wirtschaftsstatistik, Bern 1950, S. 103

fizierung der ökonomischen Größen in der volkswirtschaftlichen Buchführung[167], gehen die ökonometrischen Modelle aber weiter, da sie nicht wie jene sammeln und systematisieren ("Definitionsgleichungen im Sinne von Bilanzgleichungen"[168] aufstellen), sondern die funktionellen Beziehungen aufzeigen.

Die Bedeutung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für unsere Zwecke liegt nun in folgendem: Durch die Zusammenfassung der Sozialproduktsrechnungen und die Einordnung der einzelnen Posten in ein Gesamtbild ergibt sich unter anderem der Zwang zur definitionsmäßigen Klarheit und zur Abstimmung der verschiedenen Statistiken (Statistisches Gesamtbild), das System zwingt zur Auffüllung von Lücken und hilft andererseits Doppelzählungen erkennen und vermeiden[169]. Da die verschiedenen Wertschöpfungsbestandteile an mehreren Stellen des Systems auftauchen und die Gesamtsumme der Wertschöpfung an anderer Stelle steht, erhebt sich der Zwang zu subtileren Untersuchungen des Zusammenhangs und der Abhängigkeit der einzelnen Posten (Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit usw.) als dies bei dem losen Nebeneinander der Rechnungen von früher der Fall war. Auch können im Ansatz der Posten in den verschiedenen Rechnungsarten keine willkürlichen Änderungen mehr vorgenommen werden (etwa ein Abzug von Werbungskosten), da das System der Doppik die Verbuchung von Restbeträgen unerbittlich verlangt. Damit ist aber noch nichts über den logischen Wert der Aufteilungen und Verbuchungen gesagt. Die buchungsmäßige Gleichheit ist nämlich selbst dann noch gegeben, wenn "falsche" Aufteilungen nur jeweils "richtig gebucht", d.h. einmal auf der Debet- und das andere Mal auf der Kredit-Seite angesetzt sind.

---

167 Nach Stone, Richard: "Functions and Criteria of a System of Social Accounting" in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951, S. 1 hat diese Buchführung zu beschreiben "what is taking place in an economic system insofar, as this can be expressed in terms of transactions between a set of accounts drawn up on the double-entry principle".

168 Kolms, Heinz: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Nationalbudgets und ökonometrische Gesamtmodelle" in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg 1953, Bd. 71, S. 185

169 Stone, Richard: Definition and Measurement of the National Income and Related Totals, Genf 1947, S. 112, nennt acht verschiedene Vorteile derartiger Systeme.

II) Methoden und Systeme der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen

A) Ordnungs- und Gliederungsprinzipien

1. Bei der Auswahl der Konten "oder im Kreislaufsinne: der Pole, zwischen denen die Wirtschaftsströme fließen" [170] sind mehrere Möglichkeiten erarbeitet worden:

a) Die Gliederung ist einmal möglich nach den Einheiten (institutions), die die Träger der wirtschaftlichen Tätigkeit sind und die ihrerseits wieder zu "Bereichen" oder "Sektoren" zusammengeschlossen werden. Meist sind es vier solcher Sektoren, nämlich

i) Unternehmungen (business)
ii) Haushaltungen und Organisationen ohne Erwerbscharakter (households and non profit organisations)
iii) Öffentliche Hand (government)
iv) Ausland, d.h. übrige Welt (rest of the world).

Dieses Ordnungsprinzip kann man als "Zusammenfassung von wirtschaftlichen Institutionen mit gleichem oder ähnlichem Charakter" [171] kennzeichnen.

b) Als zweite Möglichkeit bietet sich eine Gliederung nach den Typen der wirtschaftlichen Tätigkeit (functions) an. Dabei werden z.B. unterschieden[172]:

i) Produktion (operating): Bereitung und Zurverfügungstellung von Gütern und Diensten für Konsumtions- und Investitionszwecke
ii) Verwendung (appropriation) des Einkommens zur Konsumtion und Ersparnis
iii) Kapitalveränderung (adding to wealth): Darstellung der Investitionen und der ihnen ex post gleichen Ersparnisse.

Diese Gruppierung nennt Bartels "Zusammenfassung gleichartiger wirtschaftlicher Funktionen" [171].

c) Die dritte Möglichkeit schließlich liegt in einer Kombination beider Gesichtspunkte. Institutionen und Funktionen überschneiden sich nämlich. So werden verschiedene Funktionen nicht nur von verschiedenen Institu-

---

170 Kolms, Heinz, a.a.O., S. 185

171 Bartels, Hildegard: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen..., op. cit., S. 143

172 Kolms, Heinz, a.a.O., S. 185

tionen ausgeübt, sondern verschiedene Institutionen können gleiche Funktionen aufweisen und verschiedene Funktionen in der gleichen Institution vorkommen. Beispielsweise finden wir in den Haushaltungen letzten Verbrauch, Investition und auch Produktion, nämlich die von häuslichen Diensten. Die Gliederung nach Funktionen und Institutionen kann man entweder

i) gleichberechtigt nebeneinander setzen

oder durch Konsolidierung der Konten und Verkürzung des Kontenschemas entweder

ii) das funktionelle oder

iii) das institutionelle Gliederungsmerkmal mehr in den Vordergrund rücken.

2. Nach den Grundsätzen der Doppik erscheinen alle Posten im System der Konten zweimal, einerlei ob es sich dabei um sogenannte zweiseitige (Kauf und Verkauf) oder um einseitige Transaktionen (Transferzahlungen) handelt. - Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß diese Ausgeglichenheit des Kontensystems ex definitione gegeben ist, d.h. daß es sich um eine formale Gleichheit der beiden Seiten handelt (die aus dem System der doppelten Buchhaltung resultiert), die aber Rückschlüsse auf das Gleichgewicht in der Volkswirtschaft nicht zuläßt. -

3. Um die Vielzahl der Transaktionen in ein übersichtliches und handliches Schema zu bringen, werden die einzelnen Konten konsolidiert und zu einigen wenigen zusammengefaßt. So werden die Bereichs- oder Sektorenkonten durch Summierung von gleichartigen Transaktionen der einzelnen institutionellen Einheiten des Bereichs gewonnen. Derartige Prozesse können beliebig weit getrieben werden. Somit kann sich "der Forscher in jeder Höhe der Pyramide bewegen, die durch die Summierung und Mittelung der makroökonomischen Größen entsteht: in der Ebene der volkswirtschaftlichen Aggregate (der gesamtwirtschaftlichen Gesamtgrößen) oder in der Ebene der volkswirtschaftlichen "Zwischenaggregate" (der ersten Gliederungen der gesamtwirtschaftlichen Gesamtgrößen) oder noch tiefer" [173]. Es erhebt sich das Problem der ökonomisch sinnvollen Aggregatbildung, d.h. mit anderen Worten der Wahl des Zeitpunktes, an dem man den Prozeß der Konsolidierung der Konten abstoppt. Durch die Summierung gehen nämlich erhebliche einzelne Daten in der Gesamtgröße auf, wodurch diese Globalgröße für bestimmte Zwecke nicht mehr aussagekräftig genug werden könnte. Generell entschieden kann das Problem unserer Meinung nach nicht werden. Für spezielle Analysen wird man eben in der Aggregatbildung "wandern" müssen.

---

173 Sagoroff, Slawtscho: Wirtschaftsstatistik, Bern 1950, S. 103

B) Der Aufbau des Standardised System of National Accounts,[174] herausgegeben von der OEEC, Paris 1952

Vorbemerkung: Da die amtliche Statistik in Deutschland die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zumindest in Anlehnung an das Standard-System aufbauen will,[175] wollen wir uns auf dieses beschränken[176]. Wir werden untersuchen, ob und inwieweit die Posten auf den Konten unserer Lohnquotenrechnung nahekommen und die Brauchbarkeit der Standard-Tabellen für unsere Zwecke prüfen.

1) Grundsätze des Aufbaus

a) Die Transaktionen: Die Transaktionen innerhalb der Konten bzw. Sektoren erscheinen nicht, da es sich um konsolidierte Konten handelt.

---

174 In dieser Arbeit wird grundsätzlich nur die deutsche Übersetzung zitiert: Ein Standard-System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen, Bonn 1953 (übersetzt im Statistischen Bundesamt, Wiesbaden-Biebrich)

175 Ein Standard-System..., op. cit., S. 5 (Vorwort)

176 Sl. Sagoroff gibt in seiner Wirtschaftsstatistik, Bern 1950, S. 106-117 ein eigenes "Schema eines volkswirtschaftlichen Wertbilanzsystems" und behandelt auf den S. 117-121 einige "andere Lösungen des Kontenproblems" (vergl. auch das Literaturverzeichnis dieses Werkes). Einen sehr guten vergleichenden Überblick findet man bei Ohlsson, Ingvar: On National Accounting, Stockholm 1953, S. 48-72 mit der Behandlung folgender Arbeiten:

i) Fisher, Irving: "The Nature of Capital and Income" (1926)
ii) Frisch, Ragnar: "Økosirk-systemet" (1942)
iii) Aukrust, O./Bjerve, P. J./Frisch, R.: "A System of Concepts Describing the Economic Circulation and Production Process" (1948)
iv) Stone, R.: "Definition and Measurement of National Income and Related Totals" (1947)
Stone, R.: "Functions and Criteria of a System of Social Accounting" (1949)
v) "A Standardised System of National Accounts" (OEEC 1952)
vi) Leontief, W. W.: "The Structure of American Economy 1919-1929"

Die Transaktionen zwischen je zwei Konten sind zu bestimmten Gruppen zusammengefaßt. Die Umsätze von Gütern und Diensten erscheinen getrennt von den einseitigen Übertragungen und rein finanziellen Transaktionen. Grundsätzlich werden die tatsächlich erfolgten Transaktionen erfaßt, für die sich ein "objektiver Maßstab" durch den Markt ergibt. In mehreren Fällen müssen jedoch theoretisch (künstlich) Märkte geschaffen und damit Umsätze unterstellt werden (z. B. Mietwert der eigenen Wohnung, Eigenverbrauch in der Landwirtschaft usw.). Für Transaktionen zwischen Konten der gleichen Institutionen muß ebenfalls eine eigene Bewertung festgelegt werden (das ist z. B. bei den Abschreibungen ihr Ansatz unter Berücksichtigung der Wiederbeschaffungskosten des Abschreibungsjahres, S. 61), andere Transaktionen wiederum ergeben sich als Restgröße (z. B. die Ersparnis). - Durch die unterstellten Ströme (imputed flows) werden auch an anderen Stellen besondere Buchungen notwendig, z. B. der Ansatz einer kalkulatorischen Wertschöpfung. Dies kann zu einer Beeinträchtigung des Aussagewertes führen, besonders bei hohem Ansatz der unterstellten Umsätze. -

b) Das Stadium der Erfassung der Transaktionen:

Bartels[177] nennt drei Stadien des volkswirtschaftlichen Kreislaufs, in denen die Erfassung der Transaktionen möglich ist:

1. Erfassung der realen Güter- und Leistungsströme (real flows) zwischen den Einheiten und Bereichen, d. h. Erfassung von Lieferungen und Bezügen von Gütern und Leistungen, bei denen sich Ansprüche auf Gegenleistung ergeben, aber auch einseitige Übertragungen von Gütern und Leistungen ohne Gegenleistung.
2. Erfassung der Geldströme zwischen den Einheiten und Bereichen, d. h. Erfassung der Zahlungsein- und Zahlungsausgänge zur Begleichung (und Begründung) von Forderungen und Verpflichtungen aus dem Güter- und Dienstleistungsverkehr, der einseitigen Zahlungen ohne Gegenleistung und der sonstigen finanziellen Transaktionen (financial flows).
3. Erfassung der Produktion einerseits und des tatsächlichen Verbrauchs (intermediärer und letzter Verbrauch) sowie der Inbetriebnahme von Anlagen andererseits.

Im Standard-System wird für die Erfassung der Transaktionen der Zeitpunkt der Entstehung von Forderungen gewählt. Die Zahlen des Kontensystems

177 Bartels, Hildegard: "Probleme der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1951, Heft 6, S. 224/225 (gekürzt wiedergegeben).

stellen also nicht die tatsächlich erfolgten Zahlungen dar, sondern sind "als Ströme von Forderungen und Verpflichtungen aus der wirtschaftlichen Tätigkeit der jeweiligen Rechnungsperiode anzusehen" (S. 38). Die Differenz "zwischen Forderungen und Verpflichtungen einerseits und Zahlungseingängen und -ausgängen andererseits wird durch die Veränderung der transitorischen Posten zum Rechnungsabschluß wiedergegeben" (S. 38). (Auf einzelne Probleme kann aber im Rahmen dieser Arbeit nicht eingegangen werden.)

2) Der kontenmäßige Aufbau (S. 30/36)

Die drei Sektoren:

i) Unternehmungen
ii) Haushalte und Organisationen ohne Erwerbscharakter
iii) Staat

haben je vier Konten, nämlich:

i) ein Produktionskonto,
ii) ein Einkommenskonto,
iii) ein Vermögensveränderungskonto,
iv) ein Außenkonto.

Durch Zusammenfassung von Sektoren und Konten erhält man schließlich die sechs Hauptkonten.

a) Das Sozialproduktskonto (Konto 1) stellt im wesentlichen das konsolidierte Produktionskonto aller Bereiche der Volkswirtschaft dar. Dabei wurden verschiedene Umgruppierungen vorgenommen, um an Stelle des Inlandsprodukts das Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen zu erhalten:

i) Subventionen erscheinen als Minusposten auf der Debet-Seite.
ii) Die Käufe von Gütern und Diensten aus dem Ausland werden mit negativem Vorzeichen auf der Kredit-Seite angesetzt.
iii) Die Faktoreinkommen aus dem bzw. an das Ausland sind in den Exporten bzw. Importen eingeschlossen. Sie hätten eigentlich in einem Einkommenskonto zu erscheinen.

b) Das Volkseinkommenskonto (Konto 2) ergäbe mit dem zusammengefaßten Einkommenskonto fur den Staat (Konto 3) und dem zusammengefaßten Einkommenskonto für die Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter (Konto 4) das konsolidierte Einkommenskonto der gesamten Volkswirtschaft. Durch die Ausgliederung der beiden Konten wird jedoch die Einkommensverteilung deutlich gemacht. Mit diesen drei Konten werden wir uns später noch eingehender zu beschäftigen haben.

c) Das zusammengefaßte Vermögensveränderungskonto (Konto 5) stellt die Zusammenfassung der Vermögensveränderungskonten sämtlicher Sektoren

dar (da es kein Konto des Volksvermögens gibt). Durch die Konsolidierung fallen die Vermögensübertragungen zwischen den inländischen Sektoren heraus, übrig bleiben die Salden der Vermögensübertragung zwischen Inland und Ausland. Anzumerken ist, daß dadurch und durch die Definition der Ersparnis (als Überschuß auf den Einkommenskonten) die Vermögensübertragungen (Zahlung oder Empfang) in der Ersparnis nicht berücksichtigt werden.

d) Das zusammengefaßte Konto für das Ausland (Konto 6) schließt die Außenkonten der drei Sektoren zusammen. Dadurch erscheinen alle Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern. Es ist ein gemischtes Konto, weil es laufende Transaktionen und Transaktionen der Vermögensrechnung aufweist.

Durch die beiden Konten 5 und 6 ist das System geschlossen. Während die institutionellen und funktionellen Gesichtspunkte in den Grundkonten noch getrennt waren, erhalten die sechs Hauptkonten einen überwiegend funktionellen Charakter.

Größere Bedeutung als den Konten selbst kommt den Standard-Tabellen zu. Die Konten zeigen im wesentlichen nur die definitionsmäßigen Beziehungen der Posten der Tabellen an. Von den zehn Standard-Tabellen, die detaillierte Gliederungen der Posten des Standard-Systems für besondere Zwekke liefern, damit in engem und direktem Zusammenhang mit den Strömen (Größen) der sechs Konten stehen und deren Beziehungen in eine besondere Tabellenform bringen, seien nur die für uns wichtigen Tabellen III und VI angeführt.

III) Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten im Standard-System

A) Die Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten im Kontensystem selbst

1) Die Ermittlung und Darstellung im Volkseinkommenskonto (Konto 2)

Dieses Konto weist auf beiden Seiten das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten aus (Zinsen auf öffentliche Schulden müssen abgesetzt werden, S. 32). Dabei ist auf "jene Phase abgestellt, in der die Einkommen den Haushalten zu-

fließen" (S. 32). Wir hatten das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten als Summe der Brutto-Faktorenentgelte in der primären Einkommensverteilung festgehalten. Im Prinzip ist dies hier beibehalten. Der Posten 2.1 ist unser Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit. Die Faktoreinkommen aus Vermögen und das Unternehmereinkommen sind jedoch nicht mehr in der funktionellen Einkommensverteilung ausgewiesen, sondern unter dem Gesichtspunkt der Institutionen, denen sie zufließen (personelle Einkommensverteilung im Sinne von H. v. Stackelberg). Die beiden Prinzipien der Einkommensverteilung sind also vermischt. Konsequenterweise müßte das Arbeitnehmereinkommen (2.1) als Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit ausgewiesen werden. Es handelt sich nämlich um eine Größe der Quellenrechnung, nicht jedoch um eine der Empfängergruppenrechnung des Einkommens.

Im Verhältnis von 2.1 zu 2.7 haben wir die Lohnquote 2 vor uns. Das Verhältnis von 2.2. zu 2.7 zeigt den Anteil des Vermögens- und Unternehmereinkommens der Haushalte usw. am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten an. Damit ergibt die Beziehung von 2.1 zu 2.2. das Verhältnis der Anteile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit und des Faktoreinkommens aus Vermögen sowie des Unternehmereinkommens (jeweils brutto) an dem Gesamtbruttoeinkommen der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter in der primären Einkommensverteilung. Es muß jedoch festgehalten werden

a) Nur das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit wird in einem Betrag ausgewiesen (2.1).

b) Die Faktoreinkommen aus Kapital und aus Boden sowie das Unternehmereinkommen werden sofort nach den empfangenden Institutionen aufgeteilt und die unverteilten Gewinne der Kapitalgesellschaften als Ersparnis auf das Vermögensveränderungskonto (Konto 5) übernommen. Somit ist das Konto 2 eine Kombination von Quellen- (Faktoreinkommen) und Empfängerrechnung (Haushaltungen usw.) des Einkommens.

c) Das Verhältnis der Produktionsfaktorenentgelte zum Sozialprodukt kann nur für das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit (2.1) einerseits und alle übrigen Einkommen (2.2 -2.6) andererseits festgestellt werden.

d) Die personelle Verteilung ist also nicht auf Empfängergruppen, sondern nur auf Empfänger allgemein (Institutionen) abgestellt. Daher ist die Bezeichnung Arbeitnehmereinkommen für 2.1 auch falsch. Es müßte genau genommen Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter heißen. In dem Posten 2.2 sind also wiederum die Zinsen, (Netto-) Mieten usw., d.h. die Faktoreinkommen aus Kapital und Boden sowie das Unternehmereinkommen mit eingeschlossen, die den Arbeitnehmern als soziologischer Gruppe noch zufließen. Das Verhältnis der Posten 2.2 - 2.6 zu der Größe 2.7 darf demnach nicht als

'Gewinnquote" bezeichnet werden.

e) Zwischen dem Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit unserer Rechnungen und dem Posten 2.1 bestehen die folgenden Gemeinsamkeiten und Unterschiede:

i) Aus den Erläuterungen des Standard-Systems (S. 62/63) läßt sich leider nicht entnehmen, inwieweit der Inhalt des Stromes 2.1 mit unserer Definition des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit übereinstimmt.

ii) Über die Behandlung der Werbungskosten wird im Standard-System mit Ausnahme des Folgenden nichts gesagt: "Reisekosten u. ä. Ausgaben, die für Geschäftszwecke gemacht worden sind und vom Arbeitgeber ersetzt werden" und "Ausgaben für Werkzeug und andere Spezialausrüstung, die von einem Arbeitnehmer gekauft worden sind, um sie bei seiner Arbeit zu benutzen" behandelt das Standard-System als Kosten der Unternehmung und nicht als Lohnbestandteil, S. 63. Da es sich im letzteren Fall um Aufwendungen handelt, die in so unmittelbarem Zusammenhang mit der unselbständigen Tätigkeit stehen, daß sie als Übernahme von Vorleistungen der Produktionseinheiten durch die Arbeitnehmer gewertet werden können, gehören sie auch nach unseren früheren Überlegungen zu den Vorleistungen. Entsprechendes gilt für den Ersatz der Reisekosten (vergl. S. 65).

iii) Zur Bildung von fiktiven Pensionsfonds führt das Standard-System folgendes aus: Wenn der Arbeitgeber (vor allem der Staat) "die Pensionen zahlt, ohne daß ein besonderer Pensionsfonds besteht, können an Stelle der Beiträge die Pensionen, die tatsächlich an die ehemaligen Arbeitnehmer gezahlt werden, eingesetzt werden" (S. 62). Das soll auch für Beiträge von Arbeitgebern zu privaten Pensionskassen und ähnlichen Einrichtungen gelten, (wenn sie nicht zur Sozialversicherung gehören), "falls die Prämien nicht bekannt sind". "Diese ersatzweise Verbuchung ist selbstverständlich nur dann ganz gerechtfertigt, wenn die Arbeitskräfte, für welche die Pensionsverpflichtungen erwachsen, sich hinsichtlich ihrer Zahl und Alterszusammensetzung nicht ändern" (S. 62). Diese Bedingung dürfte bei den Beamten heute nicht zutreffen und ist in der privaten Wirtschaft mit Sicherheit nicht gegeben. Während die staatlichen Pensionen eine ständige Einrichtung sind und man deshalb immer Zuweisungen an einen fiktiven Fonds einsetzen kann, ist die Bildung von Pensionsfonds in der privaten Wirtschaft von wechselnden Einflüssen bestimmt, nämlich vor allem von der jeweiligen Ertragslage. Besonders in Zeiten eines verstärkten Ausbaus oder einer Neueinrichtung von betrieblichen Altersversorgungen entsprechen die wenigen gezahlten Pensionen den verhältnismäßig hohen Beiträgen zu solchen Pensionsfonds in keiner Weise. (Nach unseren früheren Überlegungen (S. 83 ff) ist z. Zt. eine derartige Situation gegeben.) Außerdem muß man berücksichtigen, daß die Pensionsansprüche der Beamten bedeutend sicherer sind.

als diejenigen in der privaten Wirtschaft. Hier wird die spätere Zahlung von Versorgungsbezügen häufig durch Klauseln eingeschränkt (z. B. Zumutbarkeit der Zahlung bei angespannter Ertragslage der Unternehmung oder Verlust des Anspruches bei Arbeitsplatzwechsel).

Für die Pensionsansprüche der Beamten hatten wir schon früher (S. 81) den Ansatz von Beträgen vorgeschlagen, die nach versicherungsmathematischen Grundsätzen errechnet sind und den Ausweis der gezahlten Pensionen im Transfereinkommen (4. 7) empfohlen. Damit werden die staatlichen Pensionen analog der Sozialversicherung behandelt (vergl. S. 154 ff). Bei einer Altersversorgung außerhalb dieser Einrichtungen müssen die tatsächlichen Zuweisungen an private Pensionsfonds usw. zum Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit gerechnet werden. Selbst bei einer groben Abschätzung der Größenordnung, wie sie z. Zt. nur möglich ist, dürfte der Fehler geringer sein als bei einem Ansatz der bereits tatsächlich gezahlten Pensionen. Diese sind meist überhaupt nicht bekannt und noch schwerer abzuschätzen.

2) Die Ermittlung und Darstellung im zusammengefaßten Einkommenskonto für die Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter

(Konto 4)

Die Eintragungen auf diesem Konto sind nach dem Bruttoprinzip vorgenommen. d. h. es erscheinen die Bruttobeträge der Einkommen (4. 5 usw.) auf der Kredit-Seite, die direkten Steuern usw. (4. 2 usw.) dagegen auf der Debet-Seite des Kontos 4. Die Haben-Seite weist somit das gesamte Einkommen der Haushalte aus, also die Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit, Kapital, Boden, das Unternehmereinkommen und die Transfereinkommen. Damit finden wir auf der Kredit-Seite das persönliche Einkommen[178] (personal income before tax), d. h. die Gesamtsumme der originären und derivativen Einkommen des Sektors, einschließlich der laufenden Übertragungen aus dem Ausland (4. 8).

Auf der Debet-Seite stehen:

4. 1 Privater Konsum von Gütern und Diensten

4. 2 Direkte Steuern der Haushalte usw.

4. 3 Laufende Übertragungen an das Ausland

4. 4. Ersparnis der Haushalte usw. (als Saldo definiert)

Die Aufführung dieser Posten macht deutlich, daß es sich beim Konto 4 nicht

178 Dieses "persönliche Einkommen" darf mit unserem persönlichen Einkommen aus unselbständiger Arbeit nicht verwechselt werden. Entsprechendes gilt für das "persönlich verfügbare Einkommen".

um ein Verwendungskonto (im Sinne der Verbrauchsausgaben), sondern um ein allgemeines Verfügungskonto des Sektors Haushalte usw. handelt. Nach Abzug der direkten Steuern ergibt sich vielmehr das sogenannte persönlich verfügbare Einkommen (personal income after tax) des Sektors. Die direkten Steuern enthalten auch alle Abgaben zur Sozialversicherung.

Zur Bedeutung des Kontos 4 für die Lohnquotenrechnung ist folgendes festzuhalten:

a) Die Bezeichnung Arbeitnehmereinkommen (4. 5) ist wiederum falsch (vergl. S. 150).

b) Die Bezeichnung "Konsum" ist ebenfalls abzulehnen. Es handelt sich lediglich um Käufe, da eine Verteilung der Nutzungsdauer von langlebigen Gebrauchsgütern nicht vorgenommen wird (S. 43 u. 46) und Vorratsänderungen ebenfalls nicht berücksichtigt werden.

c) Das Statistische Bundesamt[179] hat die Frage aufgeworfen, ob die Ausgaben für Käufe von Gütern und Diensten, die den Arbeitnehmern zufallen (Naturaleinkünfte), nicht dem Unternehmereinkommen zugerechnet werden müßten. Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen gehen nämlich davon aus, wer auf dem Markt als Käufer auftritt, und weniger davon, wem die gekauften Güter und Leistungen letztlich zugute kommen. Wir hatten die Zurechnung der Naturaleinkünfte der Arbeitnehmer zum Unternehmereinkommen nicht vorgenommen. Im Standard-System fehlen Ausführungen zu dieser Frage. Folgt man dem Vorschlag des Statistischen Bundesamts, der vom Standpunkt der Verwendungsrechnung des Sozialprodukts her vieles für sich hat, so erhebt sich die Frage, wo mit der Umschichtung vom Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit zum Unternehmereinkommen begonnen werden soll. Im Kontensystem gibt es nur die Konsequenz, damit gleich auf dem Konto 2 anzusetzen und dies unter Ausweis des Betrages in den Anleitungen zur Benützung des Systems anzugeben. Andernfalls würde die Umbuchung auf Konto 4 vorzunehmen sein, wodurch die Übersicht der Beziehungen zwischen Konto 2 und Konto 4 getrübt würde. - Allerdings ist nach dieser Umschichtung zu beachten, daß das Unternehmereinkommen jetzt um diesen Betrag der Sachleistungen zu hoch und das Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit um die gleiche Summe zu niedrig ausgewiesen wird. -

d) Zusammenfassung des Aussagewertes des Kontos 4: Für die Zwecke der Lohnquoten ist die Kredit-Seite wegen des Bruttoprinzips der Verbuchung der Ströme nicht zu verwenden. Sie zeigt die Bruttoeinkommen des Sektors

---

179 Bartels, Hildegard: "Einkommensbegriffe und Gruppierung der Einkommen" in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1, S. 8

aus der primären und sekundären Einkommensverteilung, sogar noch mit Doppelrechnungen. Die Leistungen zur Sozialversicherung, die als Teil des Staatshaushalts aufgefaßt ist, erscheinen nämlich zweimal : als Teile des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit (4.5) und als Renten usw. in 4.7. Die Pensionen der Beamten sind nach dem Standard-System in 4.5 enthalten, nach Spilker[180] hätten sie, in Analogie zur Sozialversicherung, einmal als versicherungsmathematischer Ansatz in 4.5 und dann mit den tatsächlich gezahlten Pensionen in 4.7 aufzutauchen. Dieser Auffassung hatten wir uns angeschlossen (vergl. S. 81 u. 151). Sie erscheint uns als die konsequenteste, wenn man schon einmal mit den fiktiven Einzahlungen in einen Pensionsfonds für Beamte arbeiten will. Durch den Abzug der direkten Steuern (4.2) von der Kredit-Seite ergäbe sich zwar ein Nettoeinkommen des Sektors. Für unsere Zwecke ist dies jedoch nicht dienlich, weil wir auf die Arbeitnehmer als soziologische Gruppe abgestellt hatten.

B) Die Ermittlung und Darstellung der Einkommensgrößen bzw. der Lohnquoten in den Standard-Tabellen III und VI

1) Die Ermittlung und Darstellung in der Tabelle III

Die Bezeichnungen der Posten III/1 und III/2 sind insofern nicht richtig, als es sich um Einkommensquellen, nicht aber um Empfängergruppen handelt. Die Posten wären in Faktoreinkommen aus unselbständiger Arbeit und in Unternehmereinkommen umzubenennen. Wie schon des öfteren ausgeführt, werden Teile von III/3 beiden Gruppen zufließen, ebenso wohl den Organisationen ohne Erwerbscharakter (z. B. Zinsen auf Vereinsvermögen). Der Betrag unter III/4 scheint unserer Gruppe "Zahlungen aus der Wertschöpfung ohne Gegenleistung" (nach Abzug der indirekten Steuern) zu entsprechen. Teile von III/5 werden ebenfalls noch den Arbeitnehmern als soziologischer Gruppe zufließen. Somit erhalten wir in der Tabelle III nur den Anteil des Faktoreinkommens aus unselbständiger Arbeit (eines Bruttobetrages also) an dem gesamten Bruttoeinkommen der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter. Diese Beziehung hat für unsere Lohnquotenüberlegungen kaum Wert.

2) Die Ermittlung und Darstellung in der Tabelle VI

Die Posten VI/1-3 sind mit der Summe von III/1-6 identisch, somit wiederum Bruttobeträge. Der Posten VI/1 darf die Bezeichnung Arbeitnehmereinkommen wieder nicht tragen, da sich hinter ihm nur das Faktoreinkommen aus

---

180 Spilker, Hans: "Zur Berechnung des Masseneinkommens" in Allgemeines Statistisches Archiv, München 1953, Bd.37, S. 124

unselbständiger Arbeit verbirgt. Ein Aussagewert für unsere Zwecke ergibt sich auch aus der Tabelle VI nicht.

IV) Zusammenfassendes Ergebnis des Vierten Teils der Arbeit

Mit Ausnahme der Gliederung der Debet-Seite des Kontos 2 sind sowohl die Posten des Kontos 4 als auch die Gliederungen der Tabellen III und VI für die Zwecke der Lohnquotenrechnung nicht verwendbar. Vielmehr sind die im Zweiten und Dritten Teil dieser Arbeit erarbeiteten Umrechnungen notwendig, um an die verschiedenen Lohnquoten heranzukommen.

A N H A N G

1) HAUPTKONTEN IM STANDARD-SYSTEM VOLKSW. GESAMTRECHNUNGEN

K o n t o 1

Das Sozialproduktskonto

1.1. Volkseinkommen (2.7) 1.2 Abschreibungen und sonstige Betriebsrückstellungen (5.1) 1.3 Indirekte Steuern (3.8) 1.4 Abzüglich: Subventionen (3.2)	1.5 Privater Konsum von Gütern und Diensten (4.1) 1.6 Laufende Käufe des Staates von Gütern und Diensten (3.1) 1.7 Bruttoinlandsinvestition (5.1) 1.8 Verkäufe von Gütern und Diensten an das Ausland einschließlich Faktoreinkommen aus dem Ausland (6.1) 1.9 Abzüglich: Käufe von Gütern und Diensten aus dem Ausland und Faktoreinkommen an das Ausland (6.5)
Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen

Konto 2

Das Volkseinkommenskonto

2.1 Arbeitnehmereinkommen (4.5) 2.2 Vermögens- und Unternehmereinkommen der Haushalte usw. (4.6) 2.3 Unverteilte Einkommen der Kapitalgesellschaften (5.5) 2.4 Direkte Steuern der Kapitalgesellschaften (3.10) 2.5 Vermögens- und Unternehmereinkommen des Staates (3.7) 2.6 Abzüglich: Zinsen auf öffentliche Schulden (3.3)	2.7 Volkseinkommen (1.1)
Volkseinkommen	Volkseinkommen

Konto 3

Das zusammengefaßte Einkommenskonto für den Staat

3.1 Laufende Käufe des Staates von Gütern und Diensten (1.6) 3.2 Subventionen (1.4) 3.3 Zinsen auf öffentliche Schulden (2.6) 3.4 Laufende Übertragungen an Haushalte usw. (Netto) a) (4.7) 3.5 Laufende Übertragungen an das Ausland (6.6) 3.6 Ersparnis des Staates (5.4)	3.7 Vermögens- und Unternehmereinkommen des Staates (2.5) 3.8 Indirekte Steuern (1.3) 3.9 Direkte Steuern der Haushalte usw. (4.2) 3.10 Direkte Steuern der Kapitalgesellschaften (2.4) 3.11 Laufende Übertragungen aus dem Ausland (6.2)
Laufende Ausgaben und Ersparnis des Staates	Laufende Einnahmen des Staates

a) d.h. abzüglich bestimmter Gebühren von Haushalten usw. (vgl. S. 47)

Konto 4

Das zusammengefaßte Einkommenskonto für die Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter

4. 1 Privater Konsum von Gütern und Diensten (1.5) 4. 2 Direkte Steuern der Haushalte usw. (3.9) 4. 3 Laufende Übertragungen an das Ausland (6.7) 4. 4 Ersparnis der Haushalte usw. (5.6)	4. 5 Arbeitnehmereinkommen (2.1) 4. 6 Vermögens- und Unternehmereinkommen der Haushalte usw. (2.2) 4. 7 Laufende Übertragungen vom Staat (Netto) a) (3.4) 4. 8 Laufende Übertragungen aus dem Ausland (6.3)
Ausgaben und Ersparnis der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter	Einkommen der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter

Konto 5

Das zusammengefaßte Vermögensveränderungskonto

5. 1 Bruttoinlandsinvestition (1.7) 5. 2 Saldo der Kreditgewährung zwischen In- und Ausland (6.8)	5. 3 Abschreibungen und sonstige Betriebsrückstellungen (1.2) 5. 4 Ersparnis des Staates (3.6) 5. 5 Unverteilte Einkommen der Kapitalgesellschaften (2.3) 5. 6 Ersparnis der Haushalte usw. (4.4) 5. 7 Saldo der Vermögensübertragungen zwischen In- und Ausland (6.4)
Bruttozunahme des Volksvermögens	Bruttozunahme des Volksvermögens

a) D.h. abzüglich bestimmter Gebühren von Haushalten usw. (vgl. S. 41)

Konto 6

Das zusammengefaßte Konto für das Ausland

6.1 Verkäufe von Gütern und Diensten an das Ausland und Faktoreinkommen aus dem Ausland (1.8)	6.5 Käufe von Gütern und Diensten aus dem Ausland und Faktoreinkommen an das Ausland (1.9)
6.2 Laufende Übertragungen an den Staat (3.11)	6.6. Laufende Übertragungen von dem Staat (3.5)
6.3 Laufende Übertragungen an Haushalte usw. (4.8)	6.7 Laufende Übertragungen von Haushalten usw. (4.3)
6.4 Saldo der Vermögensübertragungen zwischen In- und Ausland (5.7)	6.8 Saldo der Kreditgewährung zwischen In- und Ausland (5.2)
Summe	Summe

2) DIE STANDARD-TABELLEN III UND VI

Tabelle III. Die Zusammensetzung des Volkseinkommens und seine Beziehungen zu den übrigen Einkommens- und Sozialproduktsgrößen

1.	Arbeitnehmereinkommen
	a) Löhne und Gehälter
	b) Sold, Verpflegung und Bekleidung der Streitkräfte
	c) Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung
2.	Einkommen der Unternehmer
	a) Einkommen aus Landwirtschaft
	b) Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit
	c) Einkommen sonstiger Einzelunternehmungen und Personalgesellschaften
3.	Zinsen, (Netto-)Mieten einschl. Pachten und Dividenden an Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbscharakter
	a) Zinsen
	b) (Netto-)Mieten einschl. Pachten
	c) Dividenden
4.	Laufende Übertragungen von Kapitalgesellschaften an Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbscharakter
5.	Laufende Übertragungen vom Staat (netto)[a]
	a) Soziale Sicherung
	b) Gesundheit
	c) Bildung
	d) Sonstige Übertragungen
6.	Laufende Übertragungen an Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbscharakter aus dem Ausland
	Gesamteinkommen der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter
7.	Unverteilte Einkommen der privaten Kapitalgesellschaften vor der Besteuerung
	Gesamtes privates Einkommen [b]

a) d.h. abzüglich bestimmter Gebühren von Haushalten usw. (vgl. S.47)
b) Fortsetzung S. 161

	Gesamtes privates Einkommen
8.	Abzüglich: Laufende Übertragungen vom Staat (netto) a) und laufende Übertragungen aus dem Ausland
9.	Abzüglich: Zinsen auf öffentliche Schulden
10.	Vermögens- und Unternehmereinkommen des Staates
11.	Unverteilte Einkommen der öffentlichen Kapitalgesellschaften vor der Besteuerung
	Volkseinkommen
12.	Indirekte Steuern abzüglich Subventionen
	Nettosozialprodukt zu Marktpreisen
13.	Abschreibungen und sonstige Betriebsrückstellungen
	Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen

Tabelle VI. Die Einkommen und Ausgaben der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter

1.	Arbeitnehmereinkommen
2.	Vermögens- und Unternehmereinkommen
3.	Laufende Übertragungen vom Staat (netto) a) und aus dem Ausland
	Summe der Einkommen der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter
4.	Käufe von Gütern und Diensten
5.	Direkte Steuern der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter
6.	Laufende Übertragungen an das Ausland
	Summe der Ausgaben der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter
7.	Ersparnis der Haushalte und privaten Organisationen ohne Erwerbscharakter

a) d.h. abzüglich bestimmter Gebühren von Haushalten usw. (vgl. S.47)

LITERATURVERZEICHNIS

Anderson, Oskar: "Mehr Vorsicht mit Indexzahlen", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1949, Bd. 33;

----------, "Und dennoch mehr Vorsicht mit Indexzahlen! Eine Duplik", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1950, Bd. 34;

----------, "Ein Schlußwort zur Diskussion über die Unsicherheitsspanne bei der Berechnung der Indexziffer der Lebenshaltungskosten und des Reallohns", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1950, Bd. 34;

----------, "Über den Genauigkeitsgrad wirtschaftsstatistischer Daten", in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, Jhg. 1951, Bd. 67;

----------, Probleme der statistischen Methodenlehre in den Sozialwissenschaften, Würzburg 1954

----------, "Über den Umgang mit systematischen statistischen Fehlern", in Statistische Vierteljahresschrift, Wien, Jhg. 1954, Bd. VII, Heft 1/2

----------, "Verteilungsfreie (nicht parametrische) Testverfahren in den Sozialwissenschaften", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1956, Bd. 40.

Backman, Jules: Behavior of Wages, New York 1948

Bartels, Hildegard: "Reallohn und Sozialprodukt", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1949, Heft 3;

----------, "Probleme der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1951, Heft 6

----------, "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen und Sozialproduktsberechnung in der Bundesrepublik", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1952, Bd. 36;

----------, "Sozialprodukt zu konstanten Preisen, Probleme und Methoden", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1953, Heft 2;

Bartels, Hildegard:	"Einkommensbegriffe und Gruppierung der Einkommen", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1
----------,	"Das Einkommenskonto für den Staat in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 3
Bartels/Spilker, H.:	"Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit im Rahmen der Volkseinkommensberechnung", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7
Bowley, A.L.:	Studies in the National Income, 1924-1938, Cambridge 1944
Clark, Colin:	The National Income, 1924-1931, London 1932
----------,	National Income and Outlay, London 1937
----------,	"Internationaler Vergleich der Volkseinkommen", in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena, Jhg. 1938, Bd. 47
Colm, Gerhard:	"Public Revenue and Public Expenditure", in Studies in Income and Wealth, New York 1937, Bd. I
----------,	"Die öffentliche Finanzwirtschaft im Rahmen des Volkseinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1951, Bd. 35
Derksen, J.B.D.:	"Internationale Übersicht über die Methoden der Berechnung des Volkseinkommens", in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena, Jhg. 1941, Bd. 54;
----------,	"Intertemporal Comparisons of Real National Income: An International Survey", in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951
----------,	"A System of National Book-keeping", National Institute of Economic and Social Research, Occasional Papers X, Cambridge 1946
Fein, Erwin:	Bilanzbildsequenzen, Bern 1951
Fisher, Irving:	Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung, Wien 1928
Foulke, R.A.:	A Study of the Concept of National Income, o. Ort, 1952
Frisch, Ragnar:	Attempt at Clarification of Certain National Income Concepts, Denkschrift des Wirtschaftsinstituts der Universität Oslo vom 8. Oktober 1949

Fürst, Gerhard:	"Mehr Vorsicht bei der Beurteilung behelfsmäßiger Berechnungen", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1949, Bd. 33;
----------,	"Zur Frage der Reallohnberechnung", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1950, Bd. 34;
----------,	"Die amtliche Statistik im Dienste der Produktivitätsmessung", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1953, Heft 6
----------,	"Probleme der industriellen Produktionsstatistik", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 7
v. Gottl-Ottlilienfeld, Friedrich:	Volksvermögen und Volkseinkommen, Jena 1928
Grünig, Ferdinand:	Der Wirtschaftskreislauf, München 1933
----------,	"Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung für die Bundesrepublik", in Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin, Jhg. 1956, Heft 1
Grünig, F. /Krengel, Rolf:	Die Westberliner Wirtschaft, 1949-1952, Sonderhefte des Berliner Instituts für Wirtschaftsforschung, N. F., Nr. 15, Berlin 1952
Grünig, F. /Schimmler, H.:	"Die Ergebnisse der vierteljährlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für die Bundesrepublik", in Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin, Jhg. 1954, Heft 4
Hansen, A. G.:	Business Cycles and National Income, New York 1951
Hasselblatt, Waldemar:	"Einkommen und Produktion", in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen, Jhg. 1952, Bd. 108, Heft 1
Herrmann, Kurt:	"Die Einkommensteuerstatistiken als Quelle der Einkommensstatistik", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1
Hicks, John, R.:	"The Valuation of the Social Income", in Economica, London, Jhg. 1940
----------,	The Theory of Wages, New York 1948
----------,	"The Valuation of the Social Income - A Comment on Prof. Kuznets Reflections", in Economica, London, Jhg. 48

Hofmann, Werner: Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Berlin 1954

Jostock, Paul: "Wieweit sind Volkseinkommen international vergleichbar?",in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena, Jhg. 1939, Bd. 49

----------, Die Berechnung des Volkseinkommens und ihr Erkenntniswert, Stuttgart-Berlin 1941

Kolms, Heinz: "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Nationalbudgets und ökonometrische Gesamtmodelle", in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, Jhg. 1953, Bd. 71

Kunz, Dieter: "Die Lohn- und Gehaltssummen in der Industrieberichterstattung und ihr Erkenntniswert", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 7

Kuznets, Simon: National Income and Its Composition, 1919-1938, New York 1941, Vol. I and II;

----------, National Income, A Summary of Findings, New York 1946

----------, National Product since 1869, New York 1946

----------, "On the Valuation of Social Income - Reflections on Professor Hicks Article, in Economica, London, Jhg. 1948

----------, "National Income", reprinted in Readings in the Theory on Income Distribution, Loncon 1950

----------, "Government Product and National Income", in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951

----------, "Long-term Changes in the National Income of the United States of America since 1870", in Income and Wealth, Series II, Cambridge 1952

----------, Economic Change, London 1954

Laun, Eugen: "Die zusätzlichen Sozialaufwendungen der westdeutschen Industrie," in Sozialer Fortschritt, Berlin, Jhg. 1956, Heft 7/8

Lehmann, Max Rudolf: Leistungsmessung durch Wertschöpfungsrechnung, Essen 1954

Lenarz, Karla: "Nettoproduktionswert und Lohnquote in der eisenschaffenden Industrie", in Mitteilungen des Wirt-

schaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften (WWI - Mitteilungen), Köln, Jhg. 1951, Heft 6

Loria, Achille: Theorie der reinen Wirtschaft, München 1925

Meade, John/ /Stone, Richard: "The Construction of Tables of National Income, Expenditure, Savings and Investment", in Economic Journal, London 1941

- - - - - - - - - - , National Income and Expenditure, Cambridge 1952

Mitra, Ashok The Share of Wages, The Hague (Den Haag) 1954

Moeller, Hero "Das Volkseinkommen als Verbrauchsvolumen", in Weltwirtschaftliches Archiv, Jena, Jhg. 1943, Bd. 58

- - - - - - - - - - , "Staatswirtschaftliche Problematik in der Volkseinkommensberechnung", in Finanzarchiv, N.F., Tübingen 1943,Bd. 9, Heft 2

Nicholson, J.L.: "Some Problems in the Measurement of Real National Income", in Income and Wealth, Series IV, Cambridge 1955

Nicklisch, Heinrich: Neue Deutsche Wirtschaftsführung, Stuttgart 1933

Ohlsson, Ingvar: On National Accounting, Stockholm 1953

Raabe, Karl-Heinz: "Der Zusammenhang zwischen dem betrieblichen Rechnungswesen und der Sozialproduktsberechnung", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1953, Heft 9

- - - - - - - - - - , "Der Beitrag der Land- und Forstwirtschaft und der Fischerei zum Sozialprodukt, in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1954, Heft 8

- - - - - - - - - - , "Das Sozialprodukt im 1. Halbjahr 1955", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 9

Raabe, K.-H./ /Schörry, Otto: "Das Sozialprodukt im 2. Halbjahr und im Jahr 1955", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 4

- - - - - - - - - - , "Das Sozialprodukt im 1. Halbjahr 1956", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 9

Reddaway, W.B.: "Some Problems in the Measurement of Changes in the Real Geographical Product", in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951

Ruggles, Richard: Volkseinkommen und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wien-Stuttgart 1952 (An Introduction to National Income and Income Analysis, New York 1941)

----------, "Concepts, Sources and Methods of US National Income Accounts", in Econometrica, Baltimore, Jhg. 1952, Heft 3

Sagoroff, Slawtscho: Begriff und Berechnung des Volkseinkommens, Bern 1948

----------, "Die Berechnung des Volkseinkommens als statistisches Problem", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1949, Bd. 33

----------, Wirtschaftsstatistik, Bern 1951

----------, "The Concept of Energy in Economics", in Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, Jhg. 1954, Bd. 72 (Sagoroff aber "Zagoroff" geschrieben)

----------, "Die energetische Betrachtung des wirtschaftlichen Geschehens", in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Berlin 1954, Jhg. 74

----------, "Die Anwendung der Statistik in der Nationalökonomie und in der Physik", in Statistische Vierteljahresschrift, Wien 1955, Bd. VIII, Heft 4

----------, "Die statistische Erfassung des Volkseinkommens, in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1950, Bd. 34

----------, "National Income and General Productivity in Terms of Energy", in Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bern 1955, Jhg. 91, Heft 1 (Sagoroff aber "Zagoroff" geschrieben)

Schäfer, Erich: "Vom Mehrwert zur Wertschöpfung", in Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden, Jhg. 1951

Schlesinger, Helmut: "Berechnung und Aussagewert des Masseneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1952, Bd. 36 und Jhg. 1953, Bd. 37

Schmedtje, Jochen: "Sozialprodukt und Volkseinkommen", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1952, Heft 12

Schmucker, Helga: "Studie zur Frage des Familieneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1954, Bd. 38

- - - - - - - - - - , "Grundsätzliches zur repräsentativen Erfassung des Familieneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1954, Bd. 38

Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil I, Tübingen 1947

- - - - - - - - - - , "Nationale Buchführung und Nationalbudget", in Wirtschaftsdienst, Hamburg, Jhg. 1949

- - - - - - - - - - , "Wirtschaftstheorie und Wirtschaftsbeobachtung", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1952, Bd. 36

Schörry, Otto: Das Sozialprodukt im 2. Halbjahr und im Kalenderjahr 1954", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 4

Schörry, O./ /Oppermann, W.: "Die Investitionen im Rahmen der Sozialproduktsberechnung", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1952, Heft 1

Schulz, Reinhold: "Die Kostenstruktur in der Industrie", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1956, Heft 6

Schumpeter, Josef: Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen 1952

Shoup, Carl, S.: Principles of National Income Analysis, Boston 1947

- - - - - - - - - - , "Development and Use of National Income Data", in A Survey of Contemporary Economics, Philadelphia 1948

Spiegelhalter, Franz: "Weg der Verantwortung. Die Lohnnebenkosten der westdeutschen Industrie", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 20

- - - - - - - - - - , "Die Sozialquote der Arbeitnehmer", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1952, Heft 1/2

- - - - - - - - - - , "Ein Sozial-Kontenplan für die Industrie", in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1952, Heft 14

Spilker, Hans:	"Zur Berechnung des Masseneinkommens", in Allgemeines Statistisches Archiv, München, Jhg. 1952, Bd. 36
----------,	"Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit in den Jahren 1949-1953, in Wirtschaft und Statistik, Jhg. 1954, Heft 7
v. Stackelberg, Heinrich:	Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948
Stamp, J.:	"Wealth and Income of the Chief Powers", in Journal of the Royal Statistical Society, London, Jhg. 1919
Stone, Richard:	"Definition and Measurement of the National Income and Related Totals", Appendix to Measurement of National Income and the Constructions of National Accounts, Genf 1947
----------,	"Functions and Criteria of a System of Social Accounting", in Income and Wealth, Series I, Cambridge 1951
----------,	The Role of Measurement in Economics, Cambridge 1951
Wagenführ, Rolf:	"Nochmals die Lohnquote der Industrie", in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1949, Heft 4/5
----------,	"Zur Entwicklung der Löhne und der Gewinne in der Industrie", in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1951, Heft 4
Werner, Kurt:	"Die Lohnsummen in der Industrie- und Bauberichterstattung als Quelle der Einkommensstatistik", in Wirtschaft und Statistik, Stuttgart, Jhg. 1955, Heft 1
Zarnowitz, Viktor:	Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1951
v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto:	Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1948

Veröffentlichungen von Institutionen

International Labor Office (ILO)	Wages General Report, Genf 1948
Institut für Konjunkturforschung, Berlin	"Erträge und Kosten in der deutschen Industrie", Wochenbericht Nr. 51/52 vom 23. 12. 1938
Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin	Die Westberliner Wirtschaft 1949-1952, Sonderhefte, N.F. Nr. 15, Berlin 1952
Income and Wealth,	hrsg. von der International Association for Research in Income and Wealth, Cambridge (Series I, Cambridge 1951 - Series V, Cambridge 1955)
OEEC, Paris	A Standardised System of National Accounts, Paris 1952 (Deutsche Übersetzung durch Statistisches Bundesamt, o.J., wahrscheinlich 1953, im Bundesverlag Bonn, als "Ein Standard-System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen")
Statistisches Reichsamt	Das Deutsche Volkseinkommen vor und nach dem Kriege, Einzelschrift zur Statistik des Deutschen Reichs Nr. 24, Berlin 1932
----------,	Die Deutsche Industrie, Gesamtergebnisse der amtlichen Produktionsstatistik, Berlin 1939
Studies in Income and Wealth	hrsg. von dem National Bureau of Economic Research, New York (Vol. I, 1937 - Vol. 17, 1955)
US Department of Commerce	National Income in the United States, 1929-1935, Washington 1936
----------,	"National Income", Supplement to Survey of Current Business, Washington 1947

Sonstige Veröffentlichungen

"Die Lohnquote unter der Lupe", o. Verf., in Der Arbeitgeber, Düsseldorf, Jhg. 1951, Heft 6

Erlaß des Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers v. 11. 11. 1937, betr. Grundsätze für Buchhaltungsrichtlinien (im Anhang "Allgemeiner Kontenrahmen")

Einkommensteuergesetz (1955)
Gesetz über die Behandlung von Zuwendungen an betriebliche Pensionskassen und Unterstützungskassen bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag, vom 26. März 1952
Körperschaftssteuergesetz (in der Fassung vom 21. 12. 1954)
Lohnsteuer - Durchführungsverordnung 1955
Lohnsteuer - Richtlinien 1954 (in der Fassung vom 26. 11. 1953)
Readings in the Theory of Income Distribution, London 1950 (Philadelphia 1946)
"Sinken der Lohnquote in der verarbeitenden Industrie", o. Verf., in Mitteilungen des Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts der Gewerkschaften, Köln, Jhg. 1948, Heft 10/11/12
Volkseinkommen und Volksvermögen, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, hrsg. v. Karl Diehl, München und Leipzig 1926, Bd. 173

Periodika

Allgemeines Statistisches Archiv
Economica
Economic Journal
Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik
Survey of Current Business (US Department of Commerce, Washington)
Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung
Weltwirtschaftliches Archiv
Wirtschaft und Statistik

Es ist mir eine gern erfüllte Pflicht,
Herrn Prof. Dr. O. Anderson
an dieser Stelle meinen Dank zu sagen
für die Überlassung des Themas und die
überaus freundliche Art und Weise, in
der er meiner Arbeit seine Förderung
angedeihen ließ.

Lebenslauf

Am 12. November 1931 wurde ich, Herwig Komarek, als Sohn des Bürgerschullehrers Karl Komarek und seiner Ehefrau Maria, geb. Walter, in Mähr. Rothwasser, Krs. Hohenstadt, Sudetenland, CSR geboren. Die Volksschule besuchte ich in Brüsau, daraufhin die Oberschule für Jungen in Zwittau und Mähr. Trübau. Nach der Ausweisung trat ich in die Oberrealschule in Landsberg am Lech ein. An dieser Anstalt bestand ich im Juli 1950 das Abitur und bezog im November 1950 die Universität München, wo ich mich dem Studium der Wirtschaftswissenschaften zuwandte. Im Jahre 1954 erwarb ich den Grad Diplom-Kaufmann.